

**REPUBLICA DEL ECUADOR**  
**SECRETARIA GENERAL DEL CONSEJO**  
**DE SEGURIDAD NACIONAL**  
**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS**  
**NACIONALES**



**TRABAJO DE INVESTIGACION INDIVIDUAL**  
**MAESTRIA EN SEGURIDAD Y DESARROLLO**  
**CON MENCION EN GESTION PÚBLICA Y**  
**GERENCIA EMPRESARIAL**

**"ECUADOR, EL DESAFIO DEL TRATADO DE LIBRE**  
**COMERCIO (TLC) EN LAS NEGOCIACIONES**  
**INDUSTRIALES, PARA LAS PEQUEÑAS, MEDIANAS Y**  
**GRANDES EMPRESAS"**

**ING. ROBERTO GAVILÁNEZ T.**

**XXXIII CURSO**

**2005 - 2006**

***REPÚBLICA DEL ECUADOR***

**INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS  
NACIONALES**

**XXXIII CURSO DE MAESTRIA EN SEGURIDAD Y  
DESARROLLO CON MENCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA Y  
GERENCIA EMPRESARIAL**



**TÍTULO DE LA TESIS:**

**"ECUADOR, EL DESAFÍO DEL TRATADO DE LIBRE  
COMERCIO (TLC) EN LAS NEGOCIACIONES  
INDUSTRIALES, PARA LAS PEQUEÑAS, MEDIANAS Y  
GRANDES EMPRESAS"**

Tesis presentada como requisito para optar al Título de Master  
en Seguridad y Desarrollo con mención en Gestión Pública y  
Gerencia Empresarial

**Autor:** Ing. Roberto Gaviláñez T.  
**Asesor:** Econ. Carlos Rhon Patiño

Quito, septiembre de 2006

## **DEDICATORIA**

A mi esposa Cinthya, que ha permanecido a mi lado, impulsando mis acciones con su confianza y amor colosal.

A mi hijo Isaac por haber sacrificado momentos de compañía sabiendo comprenderme y brindándome seguridad y cariño.

A mis padres, que me han sabido guiar por el camino del bien y la pulcritud.

A mis hermanos, que siempre me han sabido alentar a seguir adelante hasta alcanzar mis metas.

A mi familia que en todo momento has sido un respaldo en mi vida.

Ing. Roberto Gaviláñez T.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a las autoridades del Instituto de Altos Estudios Nacionales, que me han brindado la oportunidad de obtener conocimientos para desenvolverme en mi trabajo, teniendo una clara comprensión de la realidad nacional; a las autoridades del Ministerio del Ambiente, que han entendido que la mejor herramienta para cumplir fehacientemente con los objetivos y metas institucionales, es a través de personal capacitado; a mis compañeros de labor, quienes han prestado permanente atención a mis acciones, brindándome su apoyo; a todas las instituciones que me han permitido acceder sin la menor objeción, a la información, para el desarrollo del presente trabajo. Finalmente quiero establecer un agradecimiento muy especial al Econ. Carlos Rhon, director de de tesis, quien brindando confianza y comprensión ha sabido guiar y establecer el camino para el desarrollo de este trabajo.

## INDICE

	PG.
INTRODUCCION.....	....1

## CAPITULO I

### ASPECTOS NORMATIVOS

1.	CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR.....	..4
2.	LEY DE RÉGIMEN DE MAQUILA Y SU REGLAMENTO.....	10
3.	LEY DE ZONAS FRANCAS Y SU REGLAMENTO.....	15
4.	CODIFICACIÓN DE LA LEY DE FOMENTO DE PARQUE INDUSTRIALES.....	21
5.	CODIFICACIÓN DE LA LEY DE FOMENTO INDUSTRIAL.....	22
6.	LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA.....	27
7.	LEY DE FOMENTO ARTESANAL.....	34
8.	OTRAS REGULACIONES.....	38
8.1.	LEY DE COMPAÑÍAS.....	38
8.2.	LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES.....	39
8.3.	CÓDIGO DEL TRABAJO.....	40

8.4.	CÓDIGO TRIBUTARIO Y LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO.....	42
8.5.	LEY DE BENEFICIOS TRIBUTARIOS, PARA NUEVAS INVERSIONES PRODUCTIVAS, GENERACIÓN DE EMPLEO Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS.....	44
8.6.	LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL.....	45
8.7.	LEY DE GESTIÓN AMBIENTAL.....	47

## **CAPITULO II**

### **EL SECTOR INDUSTRIAL EN EL ECUADOR**

2.	ANTECEDENTES HISTÓRICOS.....	50
3.	EL SECTOR INDUSTRIAL Y SU PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMÍA NACIONAL.....	59
3.1.	LA INDUSTRIA ECUATORIANA.....	60
3.1.1.	Inversiones en el Sector Industrial del Ecuador.....	76
3.1.2.	Generación de Empleo y Producción .....	79

3.2.	LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL ECUADOR.....	.81
3.2.1.	Las Microempresas.....	88
4.	SISTEMAS IMPLEMENTADOS PARA FORTALECER EL FOMENTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL.....	89
4.1.	OPERACIONES DE MAQUILA.....	89
4.2.	ZONAS FRANCAS.....	...92

### **CAPITULO III**

#### **EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ECUADOR Y ESTADOS UNIDOS**

3.	ANTECEDENTES.....	96
4.	OBJETIVOS DEL TLC.....	97
5.	ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act).....	100
6.	LAS NEGOCIACIONES DEL TLC.....	103
6.1.	EVOLUCION DE LAS NEGOCIACIONES DEL TLC.....	105

7.	EXPERIENCIAS DE OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS CON LOS TLC'S.....	111
7.1.	MEXICO.....	112
7.2.	CHILE.....	113
7.2.1.	Negociación del TLC Chileno – norteamericano.....	116
8.	LAS CONDICIONES DE PERU Y COLOMBIA EN EL TLC ANDINO.....	124
8.1.	PERÚ.....	124
8.1.1.	Negociaciones del TLC Perú - Estados Unidos.....	128
8.2.	COLOMBIA.....	132
8.2.1.	Negociaciones del TLC Colombia - Estados Unidos.....	135

## **CAPITULO IV**

### **PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD**

4.	LA C OMPETITIVIDAD.....	143
4.1.	MEDICION Y ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD.....	145
4.1.1.	Descripción del Índice de Competitividad Global (IGC).....	146



4.2.	NIVEL DE COMPETITIVIDAD DEL ECUADOR.....	149
4.2.1.	Monitoreo de la Competitividad en el Ecuador.....	152
5.	FACTORES PARA LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL.....	156
5.1.	LA PRODUCTIVIDAD.....	157
5.2.	LA TECNOLOGÍA.....	158
5.3.	INVERSIÓN NACIONAL Y EXTRANJERA EN EL ECUADOR.....	160
5.4.	INFRAESTRUCTURA.....	161
6.	EL RENDIMIENTO INDUSTRIAL.....	165
6.1.	PUNTOS DE REFERENCIA COMPARATIVOS DEL RENDIMIENTO INDUSTRIAL.....	165
6.1.1.	Valor Agregado Manufacturero.....	169
6.1.2.	Exportaciones manufactureras.....	169
6.1.3.	Participación de actividades de media y alta intensidad tecnológica.....	171
6.1.4.	Participación de productos de media y alta intensidad tecnológica en las exportaciones totales.....	172

## **CAPITULO V**

### **PROPUESTA ESTRATEGICA PARA EL SECTOR INDUSTRIAL EN LA ADOPCION DE UN TRATADO DE LIBRE**

5.	MARCO INSTITUCIONAL DEL SECTOR INDUSTRIAL.....	174
5.1.	EL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN, PESCA Y COMPETITIVIDAD (MICIP)...	174
5.2.	SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.....	178
5.3.	COMITÉ EMPRESARIAL ECUATORIANO.....	178
5.4.	CONSEJO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD.....	179
6.	ANALISIS DE FORTALEZA, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS PARA LA ADOPCION DEL TLC EN EL SECTOR INDUSTRIAL.....	181
6.1.	FORTALEZAS.....	181
6.2.	OPORTUNIDADES.....	183
6.3.	DEBILIDADES.....	184
6.4.	AMENAZAS.....	186
7.	ACCIONES ESTRATEGICAS.....	187
7.1.	PARA MAXIMIZAR LAS FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES.....	187
7.2.	PARA MAXIMIZAR LAS FORTALEZAS QUE PERMITAN ENFRENTAR LAS AMENAZAS.....	188
7.3.	PARA SUPERAR LAS DEBILIDADES, MAXIMIZANDO LAS OPORTUNIDADES.....	189
7.4.	PARA SUPERAR LAS DEBILIDADES Y ENFRENTAR LAS AMENAZAS.....	190

## **CAPITULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

6.	CONCLUSIONES.....	
		193
7.	RECOMENDACIONES.....	
		196
	BIBLIGRÁFIA.....	
		200
	ANEXOS	

## INTRODUCCION

La industria es uno de los mecanismos más importantes del desarrollo y crecimiento económico, sin embargo en el Ecuador, este sector de la economía enfrenta una dura batalla por mantener el mercado interno y realizar grandes esfuerzos por la conquista de mercados internacionales.

Es conocido el hecho de que tradicionalmente, la base de la economía ecuatoriana se sustenta en la exportación de productos primarios principalmente el petróleo, banano, cacao, entre otros; aspecto que no favorece lo suficiente para alcanzar el ritmo de crecimiento requerido, que permita llevar la economía ecuatoriana en vía al desarrollo.

El Ecuador, empezó tardíamente su proceso de industrialización, no fue sino hasta mediados de los años 60, donde se dio verdaderamente el impulso a su desarrollo, mediante un modelo sustentado en la sustitución de importaciones. No obstante en los años siguientes las diversas crisis socio económicas que atravesó el Ecuador, desalentaron la inversión industrial, provocando un continuo decrecimiento y manteniendo su supervivencia, gracias a las medidas proteccionistas que le brindaba el Estado.

Sin embargo las cosas van cambiando, y los gobiernos tienden a reducir las restricciones al comercio; se van disseminando mecanismos de liberalización económica, donde surgen nuevas reglas de mercado; rápidos cambios tecnológicos, innovación y diversificación permanente, etc.; todo al ritmo creciente de la globalización, en la cual los países para una inserción efectiva, deben mejorar sus niveles de productividad y competitividad. Sin embargo, no todos los países pueden ajustarse fácilmente a este ritmo de competencia, pues muchos de los menos adelantados, como el Ecuador, aún deben enfrentar graves problemas para satisfacer las necesidades humanas básicas de la población, como

son la salud, la educación, etc.; dificultando de esta manera, el centrar su atención al fortalecimiento y mejoramiento de la productividad, capacidad innovadora y competitiva, de sus empresas industriales, manteniendo inclusive en la actualidad, el proteccionismo estatal que obstaculiza su participación en la economía mundial.

En los últimos años se han implementado campañas para incentivar y promover al sector industrial, a incrementar sus niveles productivos y competitivos, abriendo la oportunidad no solo de tener espacio en el mercado nacional sino también en el internacional. En tal virtud, el Estado debe potenciar y fortalecer este sector, brindando la infraestructura y servicios adecuados, estableciendo reglas claras a través de su marco jurídico, reduciendo y eliminando las medidas proteccionistas, incentivando la generación de mayor valor agregado en sus actividades, e incremento de su productividad y competitividad.

La apertura económica pilar fundamental de la globalización, tiene al Tratado de Libre Comercio (TLC), como uno de sus mecanismos en donde los países se comprometen a reducir sus aranceles a la importación, a través de reglas definidas que se dan en el acuerdo. El Ecuador, en este contexto, se ha propuesto, negociar con los Estados Unidos un Tratado de Libre Comercio TLC, a fin de tomar mayores y permanentes ventajas, de las que había obtenido con el Régimen ATPDEA (Andean Trade Preferences Act ), de preferencias arancelarias andinas, otorgado unilateralmente por este país, para estimular la erradicación del cultivo de drogas en los países beneficiarios.

Para asumir este reto, el Ecuador deberá tomar ventaja de su privilegiada ubicación estratégica donde goza de una gama de microclimas que le permiten disponer de una gran variedad de productos agrícolas, durante todo el año; además de recursos naturales; como los mineros, petroleros, forestales, y una gran biodiversidad, entre otros aspectos favorables, lo

cual le brinda un enorme potencial para estimular el desarrollo de su industria. Complementariamente deberá tomar acciones encaminadas a mejorar las condiciones productivas y competitivas de los diversos sectores empresariales; especialmente aquellos más vulnerables como son la pequeña y mediana industria, la microempresa y artesanía.

En virtud de lo manifestado, en este trabajo, luego de un breve análisis del sector y la identificación a juicio del autor, de las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se presentarían, con la vigencia, y para la adopción del TLC con los Estados Unidos, se plantean estrategias y acciones encaminadas a maximizar las fortalezas y oportunidades, superar las debilidades y enfrentar las amenazas, para finalizar con las recomendaciones y sugerencias que permitan llevar a la práctica, las acciones y estrategias señaladas.

## CAPITULO I

### **ASPECTOS NORMATIVOS**

El Ecuador cuenta con un marco jurídico amplio el cual, sustentado en la Constitución Política de la República, establece la dirección para el desarrollo y desenvolvimiento de las actividades económicas.

El marco legal que impulsa y fomenta el desarrollo de las actividades industriales en el Ecuador ha sido sujeto a constantes modificaciones, orientadas, por las coyunturas de la época; sin embargo, luego de las primeras iniciativas jurídicas que sentaron las bases de la industria ecuatoriana por los años 60 y 70, y la paralización y estancamiento del sector en la década de los 80; se retomaron nuevas iniciativas, sobre todo en los últimos años, donde se manifiesta una continua ansiedad de descubrir e implementar los mecanismos más idóneos, para la aplicación de nuevas concepciones y principios de calidad productividad y competitividad, que conlleven al fortalecimiento, desarrollo y crecimiento de este sector, el cual debería constituirse en uno de los pilares de la economía ecuatoriana.

### ***1. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR***

Para efectos analíticos, se considera, la Constitución Política de la República publicada en el Registro Oficial No. 1 del 11 de agosto de 1998.

Dentro de la legislación ecuatoriana, la Constitución Política de la República, constituye el cuerpo normativo de mayor jerarquía, al cual debe regirse todo tipo de actividad circunscrita en territorio ecuatoriano; bajo este cuerpo jurídico fundamental, también se acoge y sustenta el sector industrial y de la producción.

Entre las principales articulaciones de la Constitución de la República, que orientan, al desarrollo de la actividad industrial, se destacan las siguientes:

- El artículo 3 numerales 4 y 5, de la Constitución Política del Estado, considera como deberes primordiales del Estado lo siguiente: ***“Preservar el crecimiento sustentable de la economía, y el desarrollo equilibrado y equitativo en beneficio colectivo”, y “Erradicar la pobreza y promover el progreso económico, social y cultural de sus habitantes”*** . Es importante, señalar que, la Carta Magna manifiesta que, es un deber del Estado, el crecimiento y progreso económico, así como la erradicación de la pobreza. Cabe resaltar en este sentido, que la Constitución, desde sus primeras articulaciones, orienta el camino que debe tomar la economía ecuatoriana, y por tanto sus actividades como la del sector industrial, motivo de este estudio. La economía del Ecuador, de acuerdo a esta Constitución, corresponde a una economía sustentable, a través de un desarrollo equilibrado y equitativo; este aspecto se determina claramente en el artículo 244, capítulo I, título XII, de este cuerpo legal, el cual manifiesta que el sistema económico corresponde a un Sistema de Economía Social de Mercado, que busca el crecimiento sustentable de la economía y el beneficio de toda la colectividad. Sin embargo, muchos de estos aspectos que estipula la Constitución, no se llevan a la práctica; por el contrario, las políticas y decisiones tomadas por los gobiernos de turno son implementadas poniendo por encima intereses particulares sobre los nacionales.
- El artículo 23 numerales 7y 20 respectivamente, señalan que, el Estado garantizará los derechos civiles como: ***“El derecho a disponer de bienes y servicios, públicos y privados, de óptima calidad; a elegirlos con libertad, así como a recibir información adecuada y veraz sobre su contenido y características” y “El derecho a una calidad de vida que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, saneamiento ambiental; educación, trabajo, empleo, recreación, vivienda, vestido y otros servicios sociales necesarios”,***. Estos aspectos, se ajustan plenamente a lo contemplado en el artículo 3 ya analizado, por cuanto el desarrollo equilibrado y equitativo, y en beneficio colectivo de una economía sustentable, permitiría acceder a la población ecuatoriana, a aquellos bienes y servicios públicos y privados de optima calidad, contemplados en los numerales del artículo indicado, sin embargo, vemos, que a pesar del espíritu de la Constitución Política del Estado, todavía estamos distantes de su cumplimiento,



debiendo conformarnos con los servicios públicos de mala calidad y los servicios que oferta el mercado que tampoco dan garantías, como es el caso del transporte que se cita a manera de ejemplo.

- El Art. 30 de la Constitución Política del Estado, señala: ***“la propiedad, en cualquiera de sus formas y mientras cumpla su función social, constituye un derecho que el Estado reconocerá y garantizará para la organización de la economía”***, complementariamente al artículo indicado, su tercer inciso manifiesta lo siguiente: ***“Se reconocerá y garantizará la propiedad intelectual, en los términos previstos en la ley y de conformidad con los convenios y tratados vigentes”***. Es decir el reconocimiento y garantía a la propiedad intelectual, en reconocimiento de convenios y tratados internacionales, aspecto muy fundamental, teniendo presente, que este aspecto se ha constituido en un tema sensible en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) del Ecuador con los Estados Unidos. En este sentido, es importante tomar en cuenta las regulaciones internacionales existentes, a las cuales estamos sujetos en materia de propiedad intelectual, como las de la Organización Mundial del Comercio, Comunidad Andina, donde tenemos el Acuerdo de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), que aplica al Ecuador desde el 28 de junio de 1996, Decisión 486, Régimen Común sobre Propiedad Industrial, 14 de septiembre de 2000, lo cual se constituye como referente en acuerdos comerciales como el TLC con Estados Unidos pero sin dejar de lado nuestra propia regulación (Ley de Propiedad Intelectual, publicada en Registro Oficial 320, 19 de mayo de 1998).

En referencia al sistema económico, contemplado en el Título XII, de la Constitución Política del Estado, cabe resaltar lo siguiente:

- El artículo 242, manifiesta que: ***“La organización y el funcionamiento de la economía responderán a los principios de eficiencia, solidaridad, sustentabilidad y calidad, a fin de asegurar a los habitantes una existencia digna e iguales derechos y oportunidades para acceder al trabajo, a los bienes y servicios: y a la propiedad de los medios de producción”***. Este aspecto se enmarca al comentario realizado al artículo 3, de los deberes primordiales del Estado, debiendo simplemente complementar, con el hecho de que, el desarrollo de todas las actividades económicas, como las industriales deben enmarcarse a los principios de sustentabilidad, es decir, conforme con los principios del desarrollo sustentable; satisfaciendo las necesidades actuales, pero sin perjudicar la satisfacción de las necesidades de las futuras generaciones, aspecto de mucha importancia, especialmente para aquellas actividades, en donde se aprovechen recursos naturales no renovables. Todo lo señalado, también se complementa con el artículo 86 de la Constitución, respecto al derecho que tiene la población a vivir en un medio ambiente sano y ecológicamente equilibrado y demás articulaciones referidas a la protección y preservación del medio ambiente.

- El artículo 244, de La Constitución Política del Estado, destaca que la economía ecuatoriana se ubica dentro de un sistema de economía social de mercado, y contempla como responsabilidades del Estado, lo siguiente:
  - En su numeral 1 señala: ***“Garantizar el desarrollo de las actividades económicas, mediante un orden jurídico e instituciones que las promuevan, fomenten y generen confianza. Las actividades empresariales pública y privada recibirán el mismo tratamiento legal. Se garantizarán la inversión nacional y extranjera en iguales condiciones”***. El Estado ecuatoriano dará garantía a la estabilidad jurídica e institucional, dando igualdad de condiciones tanto a los inversionistas nacionales como extranjeros, así como a las actividades empresariales tanto públicas como privadas, con la finalidad de promover y fomentar la confianza y la inversión para el desarrollo nacional, a través de un orden jurídico adecuado. Sin embargo, uno de los mayores inconvenientes que ha tenido el Ecuador es el hecho de no cumplir con este mandato, y por el contrario ha dejado ver una frágil institucionalidad, con una inestabilidad jurídica creciente, sobre todo desde la década de los 90, y trayendo como consecuencia el hecho de constituirse como uno de los países con mayor riesgo a la inversión en Latinoamérica y el mundo, aspecto que ha sido negativo para su desarrollo económico.
  - En su numeral 2 señala: ***“Formular, en forma descentralizada y participativa, planes y programas obligatorios para la inversión pública y referenciales para la privada”***. Este aspecto es importante, sobre todo si tomamos en cuenta que dentro de los principios fundamentales de esta Constitución, expresadas en su artículo 1, se señala que el gobierno del Ecuador es, representativo, participativo y de administración descentralizada. En este sentido, es importante que dentro de sus responsabilidades este el formular planes y programas para la inversión, tanto pública como privada, de manera participativa y descentralizada, en acuerdo a las leyes que rigen esta materia.
  - El numeral 3 manifiesta: ***“Promover el desarrollo de actividades y mercados competitivos. Impulsar la libre competencia y sancionar, conforme a la ley, las prácticas monopólicas y otras que la impidan y distorsionen”***. Dentro de los objetivos que busca este sistema económico social de mercado expresado en el artículo 244 de la Constitución, es el de impulsar un crecimiento económico sostenible contando con una economía competitiva capaz de fortalecer nuestras capacidades, fomentando la competencia equitativa tanto en el mercado interno, como en la búsqueda y conquista de mercados externos; siendo imprescindible disponer de las regulaciones que impulsen la competitividad de las actividades económicas que se desarrollen en el Ecuador. Se debe anotar que en la actualidad vivimos en un mundo globalizado,

donde las actividades económicas se mantienen en base a su competitividad, por tanto si queremos mantenernos en el mercado, debemos impulsar los proyectos necesarios para ello, como son: las Leyes de Promoción y Defensa de la Libre Competencia Económica y del Sistema Ecuatoriano de Calidad; a fin de que sea cual fuere el rumbo a seguir, es decir TLC con Estados Unidos u otro país; tengamos las bases firmes para poder competir.

- El numeral 5 establece. ***“Crear infraestructura física, científica y tecnológica; y dotar de los servicios básicos para el desarrollo”***, en este sentido, es Estado garantizará y creará la infraestructura física y los servicios básicos necesarios para el desarrollo de las actividades económicas, fomentando la ciencia y la tecnología, dirigidas a mejorar la productividad y la competitividad en acuerdo al Art. 80 de esta Constitución. Además estos aspectos se constituyen en factores fundamentales para alcanzar la competitividad.
- El numeral 7 manifiesta: ***“Explotar racionalmente los bienes de su dominio exclusivo, de manera directa o con la participación del sector privado”***, esto quiere decir, una explotación sustentable de los recursos del Estado, directamente o con la participación del sector privado. Se debe señalar que muchas actividades, especialmente las hidrocarburíferas, se realizan mediante contratos de participación o asociación, aspectos que han permitido aumentar la eficiencia, calidad y sobre todo el uso de buenas practicas para la explotación racional de estos recursos. Es decir, que la empresa privada como socia del Estado, ha invertido capital de trabajo, mientras que el Estado ha participado con sus recursos y brindando las condiciones para que se pueda trabajar eficientemente en beneficio mutuo.
- El numeral 8 establece: ***“Proteger los derechos de los consumidores, sancionar la información fraudulenta, la publicidad engañosa, la adulteración de los productos, la alteración de pesos y medidas, y el incumplimiento de las normas de calidad”***, es decir que el Estado garantiza a los consumidores, que constituyen la sociedad ecuatoriana el derecho a consumir productos de calidad, con estándares mínimos que satisfagan sus necesidades y deseos al recibir un bien o un servicio determinado. En este sentido existe la Ley de Defensa del Consumidor, además de las normativas de calidad del Instituto Ecuatoriano de Normalización, para establecer los mecanismos adecuados que den cumplimiento a lo señalado en la Constitución y velar por los derechos del consumidor.
- El numeral 10 señala que el Estado tiene la responsabilidad de: ***“Incentivar el pleno empleo y el mejoramiento de los salarios reales, teniendo en cuenta el aumento de la productividad, y otorgar subsidios específicos a quienes los necesiten”***, es decir que en acuerdo al sistema económico ecuatoriano, y en relación a la promoción del desarrollo de la actividades económicas, se incentivará también la generación de empleo con salarios razonables en acuerdo a la

productividad. Para lo cual el Estado cuenta con el Código del Trabajo, que da las normas y directrices al cual se acogen tanto los empresarios y trabajadores, a fin de que en cumplimiento de esa normativa, se impulse el aumento de la productividad.

- En el Art. 245 de esta Constitución se establece que: **“La economía ecuatoriana se organizará y desenvolverá con la coexistencia y concurrencia de los sectores público y privado. Las empresas económicas, en cuanto a sus formas de propiedad y gestión, podrán ser privadas, públicas, mixtas y comunitarias o de autogestión. El Estado las reconocerá, garantizará y regulará”**, esto permite ver que de acuerdo al sistema de economía ecuatoriano, estipulado en la Constitución, en el Ecuador se reconocen a las empresas públicas, privadas, mixtas y comunitarias, las cuales estarán reguladas por Ley para su conformación, (Ley de Compañías) y por las leyes y demás regulaciones que la rigen de acuerdo a su actividad específica. Además y en referencia a las empresas comunitarias el Estado promoverá su desarrollo, sean estos cooperativas, talleres artesanales juntas administradoras de agua potable y otras similares conforme se establece en el Art. 246 de esta Constitución.
- El Art. 247, en sus dos primeros incisos establece que: **“Son de propiedad inalienable e imprescriptible del Estado los recursos naturales no renovables y, en general, los productos del subsuelo, los minerales y sustancias cuya naturaleza sea distinta de la del suelo, incluso los que se encuentran en las áreas cubiertas por las aguas del mar territorial. Estos bienes serán explotados en función de los intereses nacionales. Su exploración y explotación racional podrán ser llevadas a cabo por empresas públicas, mixtas o privadas, de acuerdo con la ley”**. Los recursos pertenecientes al Estado ecuatoriano son de su exclusividad, solamente serán explotados en función de los intereses nacionales, de manera racional y sustentable, respetando su biodiversidad y protegiendo el medio ambiente, conforme se establece en los Artículos 86 y 248 de esta Constitución. Además la explotación de estos recursos podrá realizarse por empresas públicas, privadas o mixtas, de conformidad con la misma, y en acuerdo a las leyes y regulaciones que rijan la materia.
- Cabe incorporar en este análisis lo establecido en los artículos 249 y 252 de la Constitución Política del Estado, que, establecen respectivamente: **“será responsabilidad del Estado la provisión de servicios públicos de agua potable y de riego, saneamiento, fuerza eléctrica, telecomunicaciones, vialidad, facilidades portuarias y otros de naturaleza similar. Podrá prestarlos directamente o por delegación a empresas mixtas o privadas, mediante concesión, asociación, capitalización, traspaso de la propiedad accionaria o cualquier otra forma contractual, de acuerdo con la ley”**. y **“el Estado garantizará la libertad de transporte terrestre, aéreo, marítimo y fluvial dentro del territorio nacional o a través de él”**, es decir que de acuerdo a lo establecido, el Estado garantiza la provisión de servicios básicos, vialidad, transporte, telecomunicaciones, facilidades

portuarias, etc., lo que permitirá promover la inversión privada nacional y extranjera, y será además un factor importante para desarrollar productividad y competitividad en el Ecuador. En este sentido, se destaca en los últimos años, una creciente actividad para desarrollar infraestructura que permita contribuir al cumplimiento de lo expresado en la Constitución Política. Dentro de estas obras se cita como ejemplo, la construcción del proyecto hidroeléctrico San Francisco, el Proyecto Mazar, diversas obras de rehabilitación vial, Aeropuertos de Guayaquil y Quito, los procesos iniciados para la construcción del puerto de Manta, el desarrollo e inversión en proyectos de telecomunicación, etc. Sin embargo a pesar de las iniciativas que se han implementado para fortalecer la infraestructura del país; todavía mantenemos niveles deficitarios, como lo demuestran los altos costos de energía, transporte y servicios.

- Finalmente el Art. 271 de la Constitución Política de la República, establece: **“El Estado garantizará los capitales nacionales y extranjeros que se inviertan en la producción, destinada especialmente al consumo interno y a la exportación. La ley podrá conceder tratamientos especiales a la inversión pública y privada en las zonas menos desarrolladas o en actividades de interés nacional. El Estado, en contratos celebrados con inversionistas, podrá establecer garantías y seguridades especiales, a fin de que los convenios no sean modificados por leyes u otras disposiciones de cualquier clase que afecten sus cláusulas”**. Con lo señalado, el Estado proporciona, la garantía jurídica a la inversión, fomentando además la inversión en zonas menos desarrolladas o en actividades de interés nacional; complementariamente tenemos la Ley de Promoción a las Exportaciones y Garantía a las Inversiones, sin embargo, para que haya seguridad jurídica, el respeto a la Ley debe ser mutuo; es decir los inversionistas privados no deberán violar las disposiciones legales ecuatorianas, para que el Estado, respete los contratos y demás acuerdos en beneficio de las partes.

La Constitución Política del Estado consagra aspectos trascendentales para el desarrollo del sector industrial, tomando como eje fundamental al ser humano y a la colectividad, de acuerdo con el sistema económico al cual debemos sujetarnos. Dentro de lo analizado, se establecen las garantías que el Ecuador debe brindar para desarrollo de las actividades económicas, dentro de las cuales se contempla la estabilidad jurídica, fundamental para la atracción de la inversión, especialmente extranjera, que puede encontrar en el Ecuador una fuente de recursos importantes. Sin embargo lamentablemente y a pesar de contar con vastos recursos naturales entre ellos minerales, agrícolas, biodiversidad, etc., y una

Constitución que parecería tomar en consideración todas las medidas necesarias para impulsar el crecimiento económico a través del desarrollo de actividades productivas tomando en cuenta principios sustentables, no se ha podido obtener los beneficios potenciales; debido principalmente a la deficiente implementación de los objetivos jurídicos de la Carta Magna establecidos en sus diversa articulaciones.

## **2. LEY DE RÉGIMEN DE MAQUILA Y SU REGLAMENTO.-**

Para efectos analíticos de la presente Ley, se considera, la Ley N° 90 de agosto 2 de 1.990 publicado en el Suplemento del R.O. N° 493 de agosto 3 de 1.990; Reglamento: Decreto N° 1921 de octubre 29 de 1.990, publicado en el R.O. N° 553 de octubre 31 de 1.990; Reforma al Decreto 1921: Decreto N° 1613 de junio 13 de 1.998, R.O. N° 365 de junio 21 de 1.998.

Las operaciones de maquila son un sistema de producción o servicio, destinado a la elaboración, perfeccionamiento, transformación o reparación de bienes de procedencia extranjera bajo la forma de subcontratación internacional, que permite a una empresa domiciliada en el exterior instalarse en un país o subcontratar empresas nacionales con el fin de realizar estos procesos de transformación de materia prima e insumos importados, y cuyos productos finales están destinados a la reexportación posterior; conforme se lo establece en el Art. 1 título I de esta Ley.

En términos generales, sus objetivos se encaminan a la inversión extranjera, fomento a las exportaciones, captación de mano de obra y generación de empleo, modernización y tecnificación de los sectores productivos, además de acuerdo al artículo 4, literal a) de esta Ley, para cumplir con estos objetivos, es atribución del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad (MICIP), el autorizar a

las empresas maquiladoras a emprender en programas de maquila. En este sentido y de acuerdo al artículo 3 del Reglamento al Título I de la Ley de Régimen de Maquila, expedido mediante Decreto Ejecutivo N° 1921, Registro Oficial No. 553 del 31 de octubre de 1990, las maquiladoras, para emprender en programas de maquila, deberán obtener la autorización del MICIP, para lo cuál presentarán una solicitud con las siguientes especificaciones:

- a) Número de Registro de la maquiladora;
- b) Descripción de los procesos u operaciones a ejecutarse;
- c) Descripción, cantidad, valor y partida arancelaria de los bienes que se propone internar bajo el Régimen de Admisión Temporal Especial previsto en la Ley N° 90, y que van a ser utilizados en cada operación de maquila, con su tiempo de permanencia y la debida justificación;
- d) Descripción, cantidad y valor de los bienes de origen nacional que se incorporarían al proceso productivo;
- e) Especificación de las características de los bienes a ser producidos o servicios a prestarse con la expresión de la cantidad para cada tipo;
- f) Señalamiento preciso y descripción del o de los lugares a los que se destinarán los bienes;
- g) Porcentajes estimados de mermas y desperdicios;
- h) Programación de la mano de obra a ser utilizada y el número mínimo de trabajadores;
- i) Distritos Aduaneros por los cuales se pretenden realizar las importaciones y reexportaciones;
- j) Plazo de duración del programa; y, los demás datos que solicite el MICIP

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad MICIP, es el organismo del Estado que otorga la autorización mediante acuerdo ministerial en cumplimiento de lo estipulado el 4 del Reglamento a la Ley de Régimen de Maquila.

En la Ley de Régimen de Maquila y su Reglamento, se determinan cuáles son las obligaciones, atribuciones y competencias de cada una de las entidades públicas involucradas en el proceso de control de las actividades de la maquila, así como su relación con las plantas maquiladoras, en este contexto es importante describir a las instituciones de Estado involucradas las cuales son:

- El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad MICIP, es el ente encargado de calificar, autorizar y registrar los programas de maquila y las empresas maquiladoras, así como de sancionar a las maquiladoras por incumplimientos a la Ley (Art. 9). Además, esta institución determinará el nivel normal de desperdicios rechazados por los controles de calidad de la maquiladora y autorizará su nacionalización si fuese el caso, conforme señala el segundo y quinto inciso del artículo 6 de esta Ley, esto quiere decir a cargo de esta entidad, está el pleno control de los procesos de producción de este tipo de empresas, desde las materias primas utilizadas hasta los productos, residuos y nivel de desperdicios del proceso, tanto en cantidades como su destino final, sea dentro del país o fuera de este, aspecto que se complementa con lo contemplado en el primer inciso del artículo 31, del Reglamento a esta Ley que le faculta al MICIP el expedir los Acuerdos que fueren necesarios para la mejor operatividad del régimen de maquila.

El MICIP, dentro de sus atribuciones le corresponde además, solicitar al Ministerio de Finanzas disponer la ejecución de la garantía entregada por la empresa maquiladora, si los bienes admitidos temporalmente al amparo del Régimen de Admisión Temporal Especial no hubieren sido reexportados o nacionalizados antes del plazo de permanencia autorizado para los mismos en cumplimiento al artículo 18 inciso tercero de esta Ley.

- El Ministerio de Economía y Finanzas, es el ente encargado del control tributario y la fiscalización de los bienes importados y reexportados, autoriza el retorno de las importaciones realizadas bajo el régimen de admisión temporal, siempre y cuando la empresa cuente con el certificado de cancelación del programa de maquila además, autoriza la nacionalización de los bienes importados conforme establecen los artículos 8 y 12 de esta Ley. Además, solicita a la Administración de Aduanas a petición del MICIP, el disponer que proceda a ejecutar la correspondiente garantía, si los bienes admitidos temporalmente al amparo del Régimen de Admisión Temporal Especial no hubieren sido reexportados o nacionalizados antes del plazo de permanencia autorizado conforme el artículo 18 de la Ley, ya analizado en el punto anterior. Como aspecto de importancia, cabe señalar que el Ministerio de Economía y Finanzas, a pedido del MICIP autoriza a las maquiladoras la importación de emergencia, bajo el Régimen de Admisión Temporal Especial, de los bienes cuya admisión temporal se hubiere autorizado (Art. 19), debiendo señalar que esta importación de emergencia corresponde, siempre y cuando se trate de casos de fuerza mayor. Es decir, esta institución participa en el proceso como un ente garante no solo del control tributario de los bienes importados y reexportados, sino que además efectiviza las garantías correspondientes en caso de incumplimiento de las empresas maquiladoras con lo establecido en esta Ley.



- La Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE) y sus distintas instancias están encargadas de autorizar la internación de bienes así como la reexportación de los mismos; realiza el aforo de acuerdo a lo establecido en la Ley Orgánica de Aduanas (Art. 16); además, recibe y ejecuta las garantías bajo la disposición del Ministerio de Economía y Finanzas. Esta entidad, también está encargada de aplicar las deducciones por mermas y desperdicios de acuerdo con los porcentajes fijados en la resolución de autorización del programa de maquila (Art. 21); cabe indicar que en caso de nacionalización de los bienes sujetos al régimen de maquila, se estará sujeto a lo prescrito en la Ley Orgánica de Aduanas, en los casos que fuere aplicable conforme lo señala el artículo 27 de la Ley de Régimen de Maquila y lo contemplado en las articulaciones del capítulo II de su reglamento.
- El Banco Central del Ecuador (BCE), es la institución encargada de recibir copia de la documentación relativa a importaciones y reexportaciones para los fines correspondientes conforme lo señalan los artículos 43 y 44 de la Ley de Régimen de Maquila.
- EL Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, es el ente regulador y ejecutor de la política laboral. Es decir ejecutará la política laboral sobre la operación de maquila, con sujeción a esta Ley y al Código del Trabajo.

El Art. 6 inciso segundo, de la Ley de Régimen de Maquila establece: ***“Dentro de los desperdicios podrán incluirse los bienes que, ya manufacturados en el país, sean rechazados por los controles de calidad de la maquiladora, siempre y cuando éstos no puedan volver a ser utilizados o reexportados o el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca determine que tales rechazos puedan estimarse como normales, hecho sobre el cual comunicará al Ministerio de Finanzas para los fines legales consiguientes”***, cabe indicar que este artículo puede ser sujeto a mala interpretación desviándose del objetivo fundamental de la maquila, que es el de reexportar el producto maquilado, es decir pueda ser desviado hacia el mercado interno, sobre todo por el hecho de que cualquier proceso productivo genera residuos durante la fase de producción.

Otro aspecto que hay que tomar en cuenta, es lo correspondiente a las articulaciones del Capítulo Tercero de esta Ley, especialmente en su Art. 34, donde se establece que: **“Los Contratos Individuales de Trabajo de Maquila podrán ejecutarse según las diversas modalidades establecidas en el Código del Trabajo, atendiendo su naturaleza”**, es decir, se presentan opciones de contratación laboral para la industria maquiladora a través de las cuales puede flexibilizar la contratación de mano de obra, pero en cumplimiento de las regulaciones establecidas en el Código del Trabajo, a lo cual se añade además, como un aspecto importante lo señalado en el Art. 42, que manifiesta que la afiliación de los trabajadores maquiladores, al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), es obligatoria, siendo un beneficio fundamental para los trabajadores bajo este régimen.

A juicio de los empresarios maquiladores<sup>1</sup>, entre los principales problemas del sector, se cita los siguientes:

- Ausencia de una política de impulso a la maquila por parte del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración, Pesca y Competitividad (MICIP).
- La Ley de la maquila de 1990, ha tenido una sola reforma en 1998. Las maquiladoras la consideran una “ley muerta” (obsoleta) y solicitan que se realice una nueva.
- lentitud y complejidad en los trámites de internación de la materia prima y de reexportación, debido a obstáculos administrativos por parte de la Corporación Aduanera Nacional (CAE) e incluso a causa del desconocimiento del régimen de maquila y su reglamento por parte de funcionarios de esa Corporación;
- La falta de contratistas en el exterior. Al respecto, sería conveniente ubicar, a través de encuestas, las empresas que están en capacidad de realizar operaciones de maquilado para así realizar ofertas a nivel internacional y obtener demanda.
- Los costos y tramitación para la obtención de las garantías aduaneras son excesivos, demorosos y generalmente se exige que la garantía sea respaldada con el patrimonio de la empresa maquiladora.
- La materia prima remanente es impedida de ser usada en otros programas de maquilado y su tramitación para la reexportación es lenta y complicada.
- Se obliga que los trabajadores bajo el régimen de maquila sean afiliados a la seguridad social, efectuando los aportes correspondientes al IESS. Sin embargo, dada la característica de los contratos (de 3, 6 meses), los trabajadores no son atendidos debido a que el reglamento de la seguridad social exige como mínimo de tiempo de la aportación 6 meses.
- Pérdida de competitividad de la maquila ecuatoriana frente a las maquilas de China y de los países asiáticos. Los costos de la maquila son muy altos, especialmente el de la mano de obra.
- El tratamiento laboral de la maquila no se encuentra bien definido pues se lo considera en el Ministerio de Trabajo como sector artesanal, entre otros.

De las observaciones que han planteado los empresarios maquiladores, considero que, por un lado se debe dar un impulso al desarrollo de esta actividad, por parte del Ministerio de Comercio Integración, Pesca y

---

<sup>1</sup> Nota Técnica N°72 LA MAQUILA EN ECUADOR:1990 – 2 002,M. Baquero, V. Escobar, G. Fernández, Septiembre, 2003

Competitividad, además de las reformas correspondientes a esta Ley, sobre todo en los aspectos que prestan a una mala interpretación, como lo señalado en el Art. 6, y otros aspectos que le lleven a ser más efectiva y ajustada al sistema económico actual; sin embargo, no todo es responsabilidad del gobierno, también las empresas deberán mejorar los procesos productivos para hacerlos más competitivos, y no pensar en que los aspectos señalados, así como los costos de mano de obra ecuatoriana provocan la pérdida de competitividad, aspecto que no es tan cierto ya que no es un factor trascendental de los costos de producción, sobre todo porque los salarios en el Ecuador son bajos en relación a la capacidad adquisitiva y al costo de vida.

Respecto del tratamiento laboral que se da a la maquila en el Ministerio del Trabajo, a mi juicio personal, este debe determinarse de acuerdo al tamaño de la industria como es lógico, además la afiliación al seguro debe seguir siendo obligatoria, debiendo buscarse los mecanismos adecuados para que el trabajador tenga la oportunidad de acceder a sus derechos como corresponde, inclusive si sus contratos son para plazos cortos.

### **3. LEY DE ZONAS FRANCAS Y SU REGLAMENTO.-**

Para efectos de análisis se considera la Ley No. 1 publicada en Registro Oficial No. 625 del 19 de febrero de 1991, La Ley Reformatoria No. 07 publicada en Registro Oficial/ Suplemento 462 de Junio 15 de 1994; Ley Reformatoria No. 99-20 publicada en Registro Oficial/Suplemento 149 del 16 de marzo de 1999.

De acuerdo al artículo No. 1, las normas de esta Ley, son de carácter especial y tienen como finalidad crear, estimular y regular el sistema de zonas francas en el país. Además dentro de los objetivos de las zonas francas, se señalan: promover el empleo, la generación de divisas, la inversión extranjera, la transferencia tecnológica, el incremento de las exportaciones de bienes y servicios y el desarrollo de zonas geográficas

deprimidas del país, conforme se establece en el Art. 2 de la Ley de Zonas Francas, y concordante con el Art. 271 de la Constitución Política del Estado, a fin de incentivar las inversiones en las zonas de menor desarrollo.

Una Zona Franca es el área del territorio nacional delimitada y autorizada por el Presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo, sujeta a los regímenes de carácter especial determinados en esta Ley, en materias de comercio exterior, aduanera, tributaria, cambiaria, financiera, de tratamiento de capitales y laboral, en la que los usuarios debidamente autorizados se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional o a la prestación de servicios turísticos, educativos y hospitalarios.(Art. 3 Ley de Zonas Francas).

En acuerdo al artículo 4 de la presente Ley, las empresas que se instalen en las zonas francas podrán ser de una o más de las siguientes cuatro clases:

1. Industriales, que se destinarán al procesamiento de bienes para la exportación o reexportación.
2. Comerciales, que se destinarán a la comercialización internacional de bienes para la importación, exportación o reexportación; y,
3. De servicios, que se destinarán a la prestación de servicios internacionales;
4. De servicios turísticos, que se encargará de promover y desarrollar la prestación de servicios en la actividad turística destinados al turismo receptivo y de manera subsidiaria al turismo nacional.

Entre los principales beneficios que genera la constitución de una zona franca, se encuentran aquellos relativos a la infraestructura y los servicios vinculados a la actividad propia de la zona franca, entre estos se señala: la construcción de galpones, para almacenamiento de mercancías, dotación de energía eléctrica, agua potable, telecomunicaciones; carreteras, servicio aduanero durante las veinticuatro horas del día etc.

Dentro de las articulaciones del capítulo IV de esta Ley, se describe la organización administrativa de las zonas francas, la constitución del Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA), y la determinación de sus competencias.

Cabe mencionar que conforme el Art. 11 de la Ley, no podrán establecerse en las zonas francas usuarios que realicen actividades que produzcan deterioro del medio ambiente, y a fin de dar una garantía en este aspecto, solo podrán beneficiarse con las zonas francas las empresas administradoras y a los usuarios debidamente autorizados dentro del área respectiva y conforme lo señala los Artículos 10 y 12 de la Ley, en este sentido el Presidente de la República, delimitará el área de la zona franca y otorgará a la empresa administradora la concesión para operar con el sistema creados en esta Ley, esto será acordado mediante Decreto Ejecutivo y lógicamente previo dictamen del Consejo Nacional de Zonas Francas.

El Art. 13 del Reglamento a la Ley de Zonas Francas, establece que: **el CONAZOFRA, definirá un mapa de las zonas deprimidas del país, las cuales tendrán prioridad en el otorgamiento de autorizaciones para el establecimiento de zonas francas**, es decir que previa a la autorización de una zona franca, se tendrá definido en el Ecuador un mapa de las zonas deprimidas del país, las cuales serán prioritarias para el otorgamiento y autorización de una zona franca, aunque esto no quiere decir que no se pueda autorizar una zona franca en otras regiones o localizaciones, para fomentar el desarrollo económico. Además, dentro del capítulo 2 de este reglamento se establece los procedimientos para su establecimiento legal.

En el Art. 21, capítulo IV del Reglamento a la Ley de Zonas Francas, describe los requisitos para obtener la calificación de las empresas que se convertirían en usuarias de las zonas francas, cuyos requerimientos son los siguientes:

- a) La actividad a desarrollar en la zona franca;
- b) Los productos a elaborar, comercializar o servicios a prestar;
- c) Las materia primas, envases y embalajes a utilizar;
- d) Las maquinarias, equipos y más insumos a importarse y su origen;

- e) El número estimado y nivel técnico o profesional de trabajadores nacionales y extranjeros;
- f) El plazo de duración de la actividad;
- g) Estudio de impacto ambiental y medidas de mitigación; y,
- h) Otras de conformidad con el reglamento interno de funcionamiento de la empresa administradora.

El Art. 18 literal e) de la Ley de Zonas Francas establece que, los usuarios de las zonas francas podrán realizar las siguientes actividades:

1. Construir los edificios que requieran para cumplir los fines establecidos en la autorización de operación;
2. Fabricar, exhibir, comercializar, empacar, desempacar, envasar, ensamblar, refinar, operar, escoger, seleccionar y manipular todo tipo de mercancías, insumos, equipos y maquinarias y realizar las demás actividades destinadas a cumplir los fines establecidos en la autorización de operación;
3. Internar en el territorio de la zona franca, libre de derechos, tributos y control de divisas, toda clase de materias primas, insumos, maquinarias y equipos necesarios para las actividades autorizadas; y,
4. Exportar o reexportar, libres de derechos, tributos y control de divisas, los bienes finales, las materias primas, los bienes intermedios y los bienes de capital que utilicen, produzcan o comercialicen.
5. Prestar servicios de alojamiento, de agencias de viajes, de transporte, restaurantes, actividades deportivas, artísticas y recreacionales.

En este sentido cabe indicar que conforme este artículo la empresa usuaria de una zona franca está en plena facultad de construir la infraestructura requerida para sus operaciones autorizadas, cualesquiera que fuere, con los beneficios de poder internar en el territorio autorizado, las materias primas o materiales requeridos para su operación, libre de derechos, tributos y control de divisas, y exportar en igual situación, los bienes finales o intermedios luego de su elaboración, aspecto que es un verdadero impulso a la inversión, a lo cual debe complementarse con otras estrategias políticas como la promoción de una estabilidad de la moneda oficial, en el sentido de que no habrían devaluaciones y las planificaciones empresariales no tendrían la mayor desviación de la realidad.

El Art. 19 de esta Ley, establece que: **Los usuarios de las zonas francas podrán realizar comercio al por menor o al detal observando para el efecto las normas reglamentarias pertinentes. Se prohíbe el ingreso a las zonas francas y su procedimiento en ellas, de los siguientes artículos:**

- a) Armas, explosivos y municiones;**
- b) Estupefacientes de cualquier naturaleza; y,**
- c) Productos que atenten contra la salud, el medio ambiente y la seguridad o moral públicas.**

Del artículo citado, es importante manifestar que, dentro de sus actividades es consentido, el realizar comercio al por menor, de acuerdo a las actividades autorizadas y las normas reglamentarias correspondientes, sin embargo y como es lógico, esta prohibido el ingreso de artículos, sustancias o productos que atenten o pongan en riesgo a la salud, medio ambiente, seguridad o moral pública como armas, explosivos, sustancias estupefacientes, etc., además de que se establece claramente de que, tanto desde la constitución de las operaciones que se realizarían bajo este régimen, así como su proceder en general, no permite actividades comerciales ni de ningún tipo con estos artículos o productos señalados.

Dentro de las principales características contenidas en esta Ley, se señalan las siguientes:

- Los Artículos. 29 y 30 de esta Ley señalan respectivamente: **“La importación y exportación de mercaderías, bienes, materias primas, insumos, equipos, maquinarias, materiales y demás implementos, que realicen los usuarios de las zonas francas de conformidad con la autorización de operación, gozaran de la exoneración total de los impuestos, derechos y gravámenes arancelarios”** y **“La importación de equipos, maquinarias, materiales y demás implementos, que realicen las administradoras de las zonas francas, para ser utilizadas en el área autorizada, gozarán de la exoneración total de los impuestos, derechos y gravámenes arancelarios, siempre que la importación haya sido autorizada por el CONAZOFRA”**; esto quiere decir que tanto para la importación como exportación, de maquinarias, equipos y demás materiales que formen parte del proceso autorizado a los usuarios de zonas francas, estarán libres del pago de impuestos, derechos y gravámenes arancelarios, lo que se constituye en una de las características fundamentales del régimen de zonas francas, además la importación de maquinarias que se utilizarían para un determinado proceso industrial con exoneración total de impuestos, derechos gravámenes arancelarios, permite fomentar las actividades industriales y su desarrollo, conforme el

numeral 1) del Art. 4 de esta Ley . Además esto permite el impulso y fortalecimiento de este sector, en beneficio local y nacional en general, tanto porque permite atraer tecnología, generar empleo, como por el hecho de favorecer el desarrollo de la productividad y la competitividad industrial.

- El Art. 32 establece que: **“Las mercaderías de las zonas francas podrán ser introducidas al territorio nacional como si se tratara de una importación al país, sujetándose a las leyes que rige la materia.”**, esto quiere decir que las mercaderías importadas, procesadas dentro de una zona franca, podrá pasar a cualquier parte del territorio ecuatoriano igual que si se importara directamente de otro país, y en sujeción a la y regulaciones correspondientes, esto es beneficioso tanto para el comercio que realizan los usuarios de las zonas francas como de los consumidores, al ser un ahorro por costos de transporte y tiempo, entre otros factores.
- Dentro del Artículo, agregado por Ley 07, publicada en Registro Oficial Suplemento 462 de 15 de Junio de 1994 al Art. 36, establece **“las personas naturales o jurídicas establecidas en el resto del territorio nacional que exporten bienes a los usuarios de las zonas francas, recibirán el mismo tratamiento como si se tratara de una exportación a otro país. No constituye exportación la introducción, desde el resto del territorio aduanero a la zona franca de materiales de construcción, alimentos, bebidas, combustibles y elementos de aseo para su consumo o utilización dentro del área de la zona”**, esto quiere decir que las empresas que exporten bienes a los usuarios de zonas francas, no están exentas de las imposiciones legales que rigen las normas tributarias ecuatorianas, al igual que si exportasen a otros países de destino, con excepción de materiales de construcción, alimentos, bebidas, combustibles y los demás señalados en el inciso de este artículo de la Ley de Zonas Francas.
- El Art. 39 de esta Ley establece que **“Los usuarios de las zonas francas podrán beneficiarse los excedentes de las cuotas de importación otorgadas al Ecuador por terceros países o convenios internacionales, cuando estos no fueren aprovechadas por el país, de conformidad a lo que dictamine el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración Pesca y Competitividad”**, este es un aspecto fundamental en el sentido de que si el país no aprovecha el total de cuotas de importación dadas por otros países o por convenios comerciales internacionales suscritos, las zonas francas ecuatorianas, podrán tener acceso a esos beneficios adicionales, siempre y cuando el MICIP de el dictamen favorable.
- Complementariamente cabe incluir lo establecido en los Artículos 40, 41, 42 y 43 que manifiestan lo siguiente de manera respectiva: **“Las empresas administradoras y los usuarios de las zonas francas, para todos sus actos y contratos que se cumplan dentro de las zonas francas, gozarán de una exoneración del ciento por ciento del impuesto a la renta o de cualquier otro que los sustituya, así como del impuesto al valor agregado, del pago de impuestos provinciales, municipales, y cualquier otro que se creare, así requiera de exoneración expresa”**; **“los usuarios de las zonas francas gozarán así mismo de una exoneración total del impuesto sobre patentes y de todos los impuestos vigentes sobre la producción, el uso de patentes y marcas, las**



transferencias tecnológicas y la repatriación de utilidades”; “las empresas administradoras y los usuarios de una zona franca gozarán de las exenciones señaladas en este capítulo por un período de 20 años contados desde la resolución que autorice su instalación, que podrán ser prorrogable, a criterio del CONAZOFRA” y “los pagos que realicen los usuarios por concepto de servicios ocasionales a técnicos extranjeros estarán exonerados del pago del impuesto a la renta y no causarán retención en la fuente”, esto quiere decir que administradores como usuarios de zonas francas están exentas del ciento por ciento del impuesto a la renta, del IVA, impuestos provinciales, municipales y cualquier otro que se crease, así mismo los usuarios de zonas francas, que requieran hacer uso de patentes, marcas, transferir tecnología, repatriar utilidades, estarán exentos de los impuestos correspondientes. Además cabe incluir que si los usuarios de zonas francas contratasen los servicios técnicos de personal extranjero, de forma ocasional, gozarán también de la exoneración del pago de impuesto a la renta y de la retención en la fuente.

Debe señalarse además, que estos beneficios de excepción de impuestos establecidos para las zonas francas y sus usuarios, se establecen para un plazo de 20 años, sin embargo estos podrán ser prorrogables, de acuerdo con el criterio y decisión del Consejo Nacional de Zonas Francas, y que a mi juicio personal deberá estar acorde con el objetivo de promover e impulsar el desarrollo económico del sector y de las zonas deprimidas. Todo esto y conforme el análisis del artículo 29 y 30 de esta Ley son factores fundamentales para fortalecer al sector industrial y su desarrollo.

Es importante señalar que, en base al artículo 4 de la presente Ley, las empresas que se instalen en las zonas francas podrán ser: Industriales, que se destinarán al procesamiento de bienes para la exportación o reexportación; lo cual si lo relacionamos con el Art. 1 de la Ley de Régimen de Maquila, se podría decir que dentro de una zona franca puede operar una actividad bajo régimen de maquila, a pesar de que la Ley de Zonas Francas, no hace referencia, al proceso de maquila dentro de la misma.

#### **4. CODIFICACIÓN DE LA LEY DE FOMENTO DE PARQUES INDUSTRIALES**

Para efectos analíticos, se considera, La Codificación de la Ley 2005-01410, del 10 de octubre de 2005.

De acuerdo con la presente Ley, una empresa de parque industrial, es aquella cuyo objeto especial es la promoción, construcción, explotación y operación de un parque industrial. Definiéndose como "Parque Industrial" una agrupación racional de industrias localizadas en terrenos apropiados que cuenten con servicios básicos de infraestructura: alcantarillado pluvial y sanitario, agua potable y para uso industrial, energía eléctrica, teléfonos, calles, vías de acceso y aceras; dispone de edificios o naves industriales construidas especialmente para la instalación de empresas manufactureras; y se prestan servicios comunes tales como talleres, laboratorios, bodegas y centros de administración y mantenimiento (Art. 2 ).

Además, conforme esta Ley, el parque industrial, también podrá ofrecer servicios adicionales tales como asistencia técnica, capacitación de mano de obra, asistencia médica, correos, telecomunicaciones, bancos, entre otros

De acuerdo a la ley, se establecen 2 categorías, determinadas por condiciones y características específicas, conforme se expresa en los Artículos 5 y 6 de la Ley expuestos a continuación:

- El Art. 5 señala: **“Podrán ser clasificadas en categoría uno aquellas empresas que cumplan con los siguientes requisitos”:**
  - a) Que el proyecto del parque incorpore todos los elementos de terrenos, edificaciones, infraestructura y servicios constantes en el artículo 2 literal b);
  - b) Que a juicio del Consejo de Administración coadyuven a promover y facilitar el desarrollo industrial regional; y,
  - c) Que el parque industrial se localice en cualquier lugar del país, con excepción de los cantones de Quito y Guayaquil y la Provincia de Galápagos.
- El Art. 6 establece que: **“Podrán ser clasificadas en categoría dos aquellas empresas que”:**

- a) El proyecto del parque industrial incorpore todos los elementos de terreno, edificaciones, infraestructura y servicios comunes constantes en el artículo 2 literal b);
- b) Merezcan ser incentivadas por su contribución al desarrollo industrial, a juicio del Consejo de Administración; y,
- c) Se ubiquen en los cantones de Quito o Guayaquil.

De acuerdo a lo señalado en estos artículos, las dos categorías expuestas, dejan notar claramente que están orientadas a promover el desarrollo industrial; la una a nivel regional y la otra en las ciudades ya industrializadas del Ecuador como son Quito y Guayaquil. En este sentido y de acuerdo a sus características, el Consejo de Administración, establecerá las condiciones que deberán llenar las empresas industriales y de servicios para poder ser admitidas en los parques, para este efecto, cada empresa de parque industrial someterá a la aprobación de este organismo, conforme se establece el Art. 19 de esta Ley. Es decir, este Consejo, además de clasificar, regular, normar los requisitos que deberán cumplir las empresas de Parques Industriales y las industrias que operen en la misma, también establecerá los beneficios como exoneraciones sean aranceles u otros impuestos tributarios.

Finalmente corresponde incluir al análisis el Art. 21 de esta Ley que establece: “Autorizase a las instituciones de derecho público y a las de derecho privado con finalidad social y pública para que puedan participar como accionistas o socios en las compañías de parques industriales, solas o conjuntamente con empresarios privados”. Es decir, las instituciones de derecho público, y las empresas privadas con fines sociales pueden participar en este tipo de compañías, ya sea en sociedad o por si solas, aspecto que se enmarca a lo ya analizado en el Art. 245 de la Constitución Política de la República.

## **5. CODIFICACION DE LA LEY DE FOMENTO INDUSTRIAL**

Para efectos de la presente ley, se considera, el Decreto Supremo No. 1414 Registro Oficial No. 319, de Septiembre 28 de 1971; y las diversas

reformas que se han presentado a la Ley, entre las que se incluyen: L 2004-33. Registro Oficial No. 303 / 30 de marzo de 2004; L 56. Registro Oficial No. 341 / 22 de diciembre de 1989; DE 976. Registro Oficial No. 274 / 29 de junio de 1982.

Esta Ley fue publicada en Registro Oficial No. 319 del 28 de septiembre de 1971, la cual se mantiene en vigencia a pesar de su antigüedad, cabe resaltar que ha sufrido algunas reformas en su contenido, sin embargo se mantiene el espíritu de la misma, y en este sentido, de acuerdo a esta Ley, se hallan en capacidad de acogerse al régimen todas las empresas industriales existentes o las nuevas que se establecieren en el territorio nacional, cuyos fines convengan al desarrollo económico del país(Art. 1 de la Ley). Además y conforme el Artículo 2 de esta Ley, a este régimen se acogen tan solo las actividades industriales de transformación; ninguna de sus disposiciones podrá hacerse extensiva a otras actividades complementarias, considerándose como tales las de obtención de materias primas agropecuarias o minerales y las de comercialización, quedando excluidas también las empresas dedicadas a las actividades pesqueras y mineras en sus fases de captura y extracción, respectivamente; las de construcción, las hoteleras y las empresas de transporte.

Dentro de las articulaciones del capítulo I, se manifiestan las características de las actividades industriales a las cuales se aplica este cuerpo normativo, así como también las clases de empresas industriales, maquinaria, materia prima, equipo auxiliar; a esto se adiciona el hecho de la categorización especial de las empresas.

En el capítulo II de la Ley se establecen los beneficios que se otorgan al sector industrial, señalándose entre los más importantes los siguientes:

- El Art. 18 establece que: **“El Gobierno Nacional, las instituciones de derecho público y privado con finalidad social o pública y todas las demás que**

gocen de algún beneficio estatal, provincial, municipal, o que participen de fondos públicos, se abastecerán obligatoriamente con productos de la industria nacional. Autorízase la importación de maquinarias y equipos auxiliares reconstruidos o repotenciados, como máximo de diez años de antigüedad, cuyo detalle consta en los artículos 6 y 8 de esta Ley y que no se fabriquen en el país”; en este sentido se establece de manera obligatoria, de que las empresas estatales o instituciones públicas o que participen de fondos públicos, se abastezcan con productos de la industria nacional; sin embargo en caso de maquinarias y equipos auxiliares, definidos plenamente en los artículos 6 y 8 de esta Ley, sobre todo que no se fabrique en el país se permitirá la importación correspondiente, con la debida autorización del Ministerio de Comercio Exterior, Pesca y Competitividad, y en acuerdo a las regulaciones vigentes. Este tipo de importaciones podrán realizarlas también personas naturales o jurídicas acreditadas como productores industriales.

- En el Art. 20 se establece que: **“las empresas industriales que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de las siguientes exenciones tributarias”:**
  - 1) Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que gravan a los actos constitutivos de las sociedades o compañías, incluyéndose los derechos de registro e inscripción y los impuestos sobre la Matrícula de Comercio. Gozarán de las mismas exenciones las operaciones que se efectuaren con títulos de crédito entregados a las empresas para integración o aumento de capital y los contratos de mutuo que se celebraren para inversiones financiadas mediante crédito;
  - 2) Exoneración total de los impuestos a la reforma de los actos constitutivos o de estatutos de sociedades o compañías, inclusive cuando dichas reformas comprendan elevación de capital de las mismas;
  - 3) Exoneración total de los impuestos y derechos relativos a la emisión, canje, fraccionamiento o conversión de los títulos o acciones.
  - 4) Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.
  - 5) Exoneración total de los impuestos y derechos que gravan la exportación de productos industriales, para lo cual el Ministerio de Finanzas expedirá, previo informe favorable del Comité Interministerial, un Acuerdo de liberación anual, de conformidad con el Reglamento;
  - 6) Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven a la introducción de materias primas importadas dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produjeren en el país y que fueren efectivamente empleadas en la elaboración de los productos que se exportaren, previo dictamen favorable de la Subsecretaría de la Producción. El Ministerio de Finanzas reglamentará la aplicación de este numeral;
  - 7) Exoneración del 30 % de la totalidad de los derechos arancelarios a la importación de maquinaria nueva, equipos auxiliares nuevos y repuestos nuevos, siempre que no se produzcan en el país

Esto nos indica que las empresas industriales acogidas a este régimen, están exoneradas totalmente al pago por derechos, timbres e impuestos gravados por actos constitutivos, registro, matrículas e inscripciones; reformas a los actos constitutivos, o de sus estatutos; capitales de giro;

emisión, canje, fraccionamiento o conversión de títulos o acciones, etc. al igual que las empresas cuyos trámites lo efectuaren con títulos de crédito y en las condiciones establecidas por el numeral 1 de este artículo, es decir exoneradas al pago de impuestos por su constitución y giro de capitales dentro del país.

Se contempla además, la exoneración total al pago de impuestos gravados a la exportación de productos industriales. Además de estos beneficios, estas empresas gozan de exoneración total de impuestos para la introducción de materia prima importada que no se produjere en el país, la cual sería usada para el procesamiento de sus productos destinados a la exportación, para lo cual debe existir el dictamen favorable de la Subsecretaría de Industrias del Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad, la cual como es lógico reemplaza a la Subsecretaría de la Producción de los años en que se emitió la presente Ley. Finalmente se contempla la exoneración del 30 % del total de los impuestos arancelarios a la importación de maquinaria nueva, equipos auxiliares nuevos, repuestos nuevos, siempre que no se produzcan en el país, esto estará sujeto a las regulaciones del Ministerio de Economía y Finanzas y sus dependencias, como la Ley Orgánica de Aduanas vigente.

**El Art. 58 establece que, "Cuando una empresa industrial acogida a la presente Ley, se creyere afectada por "dumping" u otras prácticas de competencia desleal, podrá presentar la solicitud de que trata el numeral 5 del Artículo 32 de esta Ley. De comprobarse el "dumping" u otra forma de competencia desleal, el Comité Interministerial, previo informe de la Subsecretaría de Industrias solicitará los cambios de arancel y de las listas de importación, incluyendo restricciones y aún supresión temporal de las importaciones de artículos similares u otras medidas pertinentes".** Esto en el sentido de aplicación de políticas antidumping de empresas sobre todo internacionales, que tratan de vender productos por debajo de los costos de producción y de su justo valor de mercado. En ese sentido y a fin de proteger la industria ecuatoriana, se determinará primeramente estas prácticas desleales de acuerdo al dictamen del Ministerio de Industrias, Comercio Exterior, Pesca y Competitividad y determinándose el castigo correspondiente de conformidad con las leyes ecuatorianas.

Es importante incluir en este análisis el Art. 64, que manifiesta: **“las empresas industriales clasificadas que importen maquinaria usada, equipos auxiliares usados y accesorios usados, podrán gozar de los beneficios que contempla la presente Ley, siempre que aquellos incorporen al máximo grado de progreso técnico compatible con la dimensión y otras características del mercado y fueren expresamente autorizadas por el Comité Interministerial”**; esto quiere decir que de acuerdo a este artículo, se autoriza la importación de maquinaria usada, equipos auxiliares y accesorios usados, con los beneficios de esta Ley, siempre y cuando se incorpore el máximo grado de progreso técnico, a fin de que no atente contra la seguridad y el medio ambiente y sea compatible con las características del mercado y sobre todo debidamente autorizada por los organismos correspondientes; todo esto en sujeción a los beneficios analizados en el Artículo 20 de esta Ley, en los numerales que corresponda.

El Capítulo VI de la presente Ley, establece los incentivos para el desarrollo industrial regional, en donde se establecen dos zonas de promoción industrial regional, con beneficios específicos.

Estas zonas con excepción de las provincias de Guayas y Pichincha son las siguientes:

- Zona 1: Las provincias de Imbabura Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Azuay, Esmeraldas, Manabí y El Oro;
- Zona 2: Las demás provincias, excepto la de Galápagos.

El Art. 2º. del Capítulo VI de la Ley señala que: **“Las empresas localizadas en las zonas de promoción industrial regional, gozarán de beneficios como los siguientes”**:

- 1) Exoneración de todos los impuestos y derechos fiscales, provinciales, municipales, adicionales y de timbres, con excepción del impuesto a la renta y las transacciones mercantiles de conformidad con la siguiente escala:
  - a. Empresas clasificadas en Categoría Especial, durante los diez primeros años;
  - b. Empresas clasificadas en Categoría "A" durante los cinco primeros años;
  - c. Empresas clasificadas en Categoría "B" durante los tres primeros años.
- 2) Exoneración de los impuestos arancelarios a la importación de materias primas que no se produzcan en el país, aumentada en un 10 % para las empresas industriales de la Zona 1 y un 20 % de la Zona 2 sobre los porcentajes que para cada Categoría, contempla la presente ley.
- 3) Exoneración para la importación de maquinaria nueva, equipos auxiliares nuevos y repuestos nuevos, a que alude el numeral 7o. del Artículo 20 de la Ley, aumentada en un 20 % para las empresas industriales de la Zona 1 y en 40 % de la Zona 2.
- 4) Cuando se trate de empresas clasificadas en Categoría "B", exoneración de los impuestos fiscales, provinciales, municipales, de alcabala, timbres y adicionales, en un 50 % para las industrias de la Zona 1; y en un 75 % para aquellas de la Zona 2, a la transferencia de dominio de inmuebles necesarios para la propia actividad de la industria.

El Art. 2º del Capítulo VI, nos manifiesta que, en beneficio adicional a los ya analizados en esta Ley, se establecen dos zonas para promoción industrial de las regiones y provincias del país a las cuales se excluye las provincias de Pichincha y Guayas, en estas zonas se establece categorías, las cuales dependen del tipo de actividad y que serán beneficiadas con la exoneración de impuestos sean municipales, provinciales, etc, excepto del impuesto a la renta. Así se tiene que empresa ubicadas en la zona No. 1 como es el caso de Imbabura, Cotopaxi, Azuay, etc, tienen exonerados los pagos por aranceles de importación de materias primas en un 10% adicional a lo establecido en las articulaciones de esta Ley, anteriormente analizadas, mientras que para el caso de las provincias de la Zona 2 como el caso de provincias como Los Ríos, Loja, etc, gozarían del 20% adicional, a lo señalado.

A lo indicado se suma el hecho de las empresas ubicadas en las zonas de promoción industrial, que importen maquinaria, equipos auxiliares y accesorios nuevos, conforme el numeral 7 del Artículo 20 de esta Ley gozarán de la exoneración arancelaria en un 20% adicional para la zona 1, esto es de un 50% del total del impuesto, mientras que para la zona 2 de un 40% adicional, esto es de un 70% de exoneración del pago total de impuestos arancelarios.

Finalmente es importante manifestar que el Art. 4º del Capítulo VI de esta Ley señala lo siguiente: **“los Ministros de Industrias, Comercio e Integración, de Finanzas y de Defensa Nacional, mediante acuerdo conjunto, podrán establecer beneficios especiales para las industrias que se instalen en la Provincia de Galápagos, en el que deberán incluirse disposiciones tendientes a proteger la fauna y la flora de las islas y su equilibrio ecológico”**. Siendo la provincia de Galápagos, área sujeta a régimen especial de acuerdo al Art. 39 de la Constitución Política del Estado, es claro la responsabilidad de los organismos competentes para establecer beneficios especiales a las industrias (no manufactureras o no contaminantes del medio ambiente), que se instalen en esta provincia, sobre todo por el hecho de su declaración como patrimonio cultural de la humanidad, por su riqueza en biodiversidad marina y especies únicas en el mundo, donde debe primar la protección de la flora y fauna de las islas y su equilibrio ecológico.



## **6. LEY DE FOMENTO DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA**

Para efectos de la presente ley se toma de referencia el, Decreto Supremo No. 921. RO/ 372 de 20 de Agosto de 1973; las Reformas a la Ley: Ley No. 128, Registro Oficial 490 de 11 de Mayo de 1983, Acuerdo No. 234, publicado en Registro Oficial 682 de 11 de Mayo de 1987, Ley No. 26, publicada en Registro Oficial 200 de 30 de Mayo de 1989.

De acuerdo al artículo 5to y sus reformas incluidas, se considera pequeña industria a la que, con predominio de la operación de la maquinaria sobre la manual, se dedique a actividades de transformación, inclusive de forma, de materias primas o de productos semielaborados, en artículos finales o intermedios y siempre que su activo fijo, excluyendo terrenos y edificaciones, no sea mayor a veinticinco millones de sucres.

Cabe manifestar que hasta la reforma del año de 1989, donde se establece en su definición el monto de 25 millones de sucres, no se tenía predestinado ni una devaluación como la que se pasó durante la crisis del año de 1998, ni se consideró tener un modelo demostrativo de dolarización, sin embargo y sin querer modificar el concepto establecido se menciona que para el año de expedida la reforma que estableció el monto señalado el dólar norteamericano tenía una cotización de 667 sucres<sup>2</sup>, lo que significaría aproximadamente 37.500 dólares americanos. Sin embargo, cabe señalar como referencia que mediante resolución ministerial el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad MICIP, estableció un valor de inversión en US \$ 250,000<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Banco del Estado, <http://www.bancoestado.com/Consulta/cotizadolar.asp;09/04/2006>

<sup>3</sup> Diagnostico de la Pequeña y Mediana Industria, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad MICIP, Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas INSOTEC

Complementariamente, se debe señalar que otro punto de referencia para diferenciar entre la pequeña, mediana y la microempresa, se podría tomar en consideración que, la gran industria, la constituyen empresas que tienen más de 3.000.000 de dólares en ventas<sup>4</sup>. Además, la pequeña industria no tiene inversión extranjera y finalmente cabe citar, la definición de microempresa que se ha usado en programas financieros auspiciados por la Corporación Financiera Nacional, que establece como límite de inversión en activos fijos el valor de US\$ 20.000 y el límite de 10 trabajadores ocupados por microempresa<sup>3</sup>.

Además en este mismo artículo en su segundo inciso se señala lo siguiente: **“Autorízase al Ministerio de Industrias, Comercio e Integración para que, a solicitud de los interesados y a base de los indicadores económicos vigentes, previo informe del Banco Central del Ecuador, pueda actualizar la indicada cantidad. Asimismo, autorízase la concesión de créditos hasta por un monto igual al activo fijo definido en el inciso anterior”**, esto en el sentido de lo manifestado en el párrafo anterior, sin embargo solo queda mencionar que la actualización de la cantidad establecida será modificada en acuerdo a los indicadores vigente pero a solicitud de los interesados, aspecto que se complementa con la concesión de créditos que como se establece en este artículo, es equivalente hasta por un monto igual al activo fijo definido.

Cabe indicar también que dentro de estas consideraciones se debe señalar el hecho de que, como parte de estas actividades protegidas por la presente Ley, se incluye, la radiodifusión y la producción cinematográfica nacional, determinándose a todo el territorio nacional como zona de promoción, para este objeto.

En el capítulo I de la presente Ley se expone las generalidades de esta ley y que corresponde a las actividades que están bajo este régimen, las herramientas, instrumentos, equipos auxiliares, repuestos, las materias primas que se incorporen mediante un proceso de transformación, al producto final y fueren inseparables de el, los envases, materiales de

---

<sup>4</sup> Conferencia, La Capacidad Empresarial, Ing. Cesar Frixone, Presidente de la Cámara de la Pequeña y Mediana Industria de Pichincha, IAEN, Abril, 25, 2006

embalaje y similares Los materiales indirectos, tales como los solventes, los materiales fungibles y los reactivos de laboratorio, que sin quedar incorporados al producto final, sean indispensables para el proceso de transformación, en este caso tendrán el mismo tratamiento tributario que las materias primas, siempre que no exista producción nacional.

Los Artículos 13 y 15 de esta Ley establecen respectivamente: **“Con sede en las Capitales de Provincias podrán establecerse Cámaras Provinciales de la Pequeña Industria y en las cabeceras cantonales y parroquiales que lo ameriten, asociaciones cantonales y núcleos parroquiales afiliados a la respectiva Cámara Provincial, de conformidad con el Reglamento correspondiente”** y **“Establécense la Federación Nacional de Pequeños Industriales , con sede en la capital de la República”**; lo que nos indica que estas actividades pueden asociarse en gremios a favor del sector, los mismos que pueden estar establecidos en cámaras pertenecientes a las distintas regiones del país, sin embargo estarán representadas por una única entidad u organismo que represente los intereses de todo el sector de la pequeña industria a nivel nacional.

En el Capítulo III de esta Ley se establecen los beneficios generales, los cuales se expresan el Art. 17 que son:

1. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven a los actos constitutivos de compañías, incluyéndose los derechos de registro e inscripción y los impuestos sobre la matrícula;
2. Exoneración total de los impuestos a la reforma de dichos actos constitutivos o de los Estatutos respectivos, inclusive cuando tales reformas comprenden elevación del capital.
3. Exoneración total de los impuestos y derechos relativos a la emisión, canje, fraccionamiento o conversión de los títulos, acciones o certificados de aportación.
4. Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro;
5. Exoneración total de los impuestos y derechos que graven a la exportación de artículos y demás productos de la pequeña industria;
6. Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere efectivamente empleada en la elaboración de productos que se exportaren, previo dictamen de la Subsecretaría del Ministerio de Industrias, Comercio e Integración.
7. Exoneración del ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinarias, herramientas, equipos y repuestos;
8. Para la importación de maquinarias, herramientas y equipos auxiliares usados o reconstruidos, será necesaria la autorización previa del Comité Interministerial de Fomento de la Pequeña Industria, que concederá este beneficio en las mismas condiciones establecidas en el numeral anterior.

Cabe indicar que al igual que en la Codificación a la Ley de Fomento Industrial, aquí se incorporan como parte de los beneficios de las empresas sujetas a éste régimen, la exoneración total del pago por derechos, timbres e impuestos gravados por actos constitutivos, registro, matrículas e inscripciones; reformas a los actos constitutivos, capitales de giro; emisión, canje, fraccionamiento o conversión de títulos o acciones, etc., es decir exoneradas al pago de impuestos por su constitución y giro de capitales dentro del país; contemplando también la exoneración total al pago de impuestos gravados a la exportación de artículos y demás productos elaborados por las empresas sujetas a éste régimen. además de la exoneración total de impuestos para la introducción de materia prima importada que no se produjere en el país, la cual sería usada para el procesamiento de sus productos destinados a la exportación, debiendo previamente existir el dictamen favorable de la Subsecretaría de Industrias del Ministerio de Industrias, Comercio Exterior, Pesca y Competitividad. Sin embargo y diferenciando de los beneficios que otorga la Codificación de la Ley de Fomento Industrial, cabe señalar que para la importación de maquinarias, herramientas y repuestos existe la exoneración total del pago por impuestos arancelarios, lo cual para el sector industrial, en el caso de ser nuevos gozarían solo del 30% de su exoneración. Señalando además que si se tratase de maquinarias herramientas o repuestos usados, se deberá contar con la autorización correspondiente gozando de la exoneración total del pago de impuestos arancelarios

Además de acuerdo al Art. 20 de la Ley las personas naturales o jurídicas sujetas a este régimen, podrán gozar de uno o más de los siguientes beneficios específicos:

1. Exoneración de derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, inclusive los de alcabala y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de producción de la pequeña industria;

2. Aprovechamiento del régimen de depreciación acelerada de maquinaria y equipos;
3. Exoneración del setenta por ciento y del cincuenta por ciento de los impuestos arancelarios a la importación de materias primas para las pequeñas industrias calificadas como de "primera" y "segunda" categoría, respectivamente. El Comité Interministerial de Fomento de la Pequeña Industria determinará el tiempo de duración de este beneficio; y,
4. Exoneración, en condiciones iguales a las establecidas en el numeral anterior, a la importación de envases, materiales de embalaje y similares, cuando las necesidades de la empresa lo justifiquen, siempre que no se produzcan en el país.

Estos beneficios específicos para la pequeña industria incluyen la exoneración de impuestos municipales, provinciales para los fines de producción y operación, la depreciación acelerada de maquinarias y equipos, la exoneración de impuestos arancelarios a la importación de materia prima, que corresponde al 70% para la pequeña industria calificada en la primera categoría y el 50% para la pequeña industria calificada en la segunda categoría, debiendo diferenciar del numeral 6 del Art. 17 de la Ley, en el sentido general y no sólo a materia prima dedicada a la elaboración de productos para exportación. Además y en acuerdo al Art. 24 de la presente Ley, las empresas ubicadas en las categorías definidas para la pequeña industria serán establecidas mediante acuerdo ministerial, cuya responsabilidad le compete los Ministerios de Industrias, Comercio Exterior Pesca y Competitividad, Economía y Finanzas, etc, donde se deberá considerarlos como criterios, la generación de puestos de trabajo, la importancia de la actividad o del sector para el desarrollo económico y social del país; la producción de artículos para la exportación; etc. lo cual deberá ser aprobado y publicado mediante acuerdo

Es importante señalar lo expuesto en el Art. 28 de esta Ley, que establece la prohibición o limitación de la importación de artículos similares a los elaborados por la pequeña industria nacional, cuando éstos ofrezcan condiciones satisfactorias de abastecimiento, calidad y precios, a fin de fortalecer la misma, pero teniendo en cuenta los

compromisos internacionales contraídos por el Ecuador en la materia, todo con la debida autorización de los organismos gubernamentales responsables, especialmente del Ministerio de Industrias, Comercio Exterior Pesca y Competitividad.

Como un aspecto fundamental de esta Ley, corresponde citar los Artículos 29 y 30 que establecen lo siguiente respectivamente: **“las Instituciones de Crédito de Fomento estarán obligados a otorgar créditos a los pequeños industriales, en condiciones especiales que, apartándose de las normas de crédito ordinario, se acomoden mejor a la situación de un sujeto de crédito que tiene capacidad real y potencial de pago. Estas Instituciones de Crédito de Fomento, harán constar anualmente en su presupuesto de inversiones un Fondo Especial, tomando como base los programas de Fomento de la Producción de la Pequeña Industria, elaborados por el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración en concordancia con el Plan Integral de Transformación y Desarrollo adoptado por el Gobierno” y “Créase el Fondo Nacional de Inversiones para la Pequeña Industria , que será administrado por el Banco Nacional de Fomento. Este Fondo se constituirá con el cincuenta por ciento de la parte no exonerada de los impuestos arancelarios que paguen las pequeñas que gozaren de exoneración a la importación de materia prima; y, con el producto de la emisión de Cédulas de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía que efectúe el Banco Nacional de Fomento, cédulas que devengarán un interés del ocho por ciento anual”.**

En este contexto se puede decir que siendo una gran ventaja a favor del fomento a la pequeña industria, los beneficios crediticios establecidos en estos artículos; en la práctica poco se aplica, ya que las instituciones de crédito de fomento, a pesar de la obligatoriedad implantada para el otorgamiento de créditos a la pequeña industria, primero, no cuentan con el fondo especial para fomento a la producción de este sector, conforme el programa supuesto del Ministerio de Industrias Comercio Exterior, Pesca y Competitividad. Además y como segundo punto, el Ministerio en mención, no cuenta con programas actualizados para fomento de la producción ni con un Plan Integral de Transformación y Desarrollo, presentándose más bien como un aspecto coyuntural dependiente del gobierno de turno, lo cual se ha complicado con las diferentes crisis políticas que ha pasado el Ecuador sobre todo en la última década. A todo esto se suma el hecho de que el Fondo Nacional de Inversiones administrado por el Banco Nacional de Fomento, no cuenta con la

organización debida ni los recursos suficientes para cumplir con el mandato legal, en este sentido, se cita como referencia el diagnóstico del sector, realizado por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad MICIP, el Instituto de Investigaciones Socio-Económicas y Tecnológicas INSOTEC y la Colaboración de las Cámaras de la Pequeña Industria, en el año 2002, donde se establece que, el 49.8% de las empresas tienen un elevado grado de dificultad para acceder al financiamiento. Además, no está claro el direccionamiento legal, que le permita al pequeño industrial acceder a crédito, ni a una tasa de interés preferencial, asequible para invertir en el sector o que le permitan, desarrollar y hacer más productiva su empresa.

conforme lo señalan los artículos 50 y 51 de esta Ley, el Gobierno Nacional, las instituciones de derecho público y de derecho privado con finalidad social o pública y todas las demás entidades que gocen de algún beneficio estatal, provincial, o especial, o que participen de fondos públicos, se abastecerán preferentemente con productos de la pequeña industria nacional. Cabe resaltar que en este mismo sentido que las empresas acogidas al régimen de la presente Ley, estarán obligadas a adquirir productos nacionales, antes de acudir a similares extranjeros,

El Capítulo VIII, que hace referencia a los Incentivos para el Desarrollo Regional de la Pequeña Industria, dentro de zonas de promoción definida conforme se establece en los siguientes artículos:

- El Art. 54-B señala: **“Las personas naturales o jurídicas clasificadas al amparo de esta Ley y que estuvieren localizadas dentro de la zona de promoción regional de la Pequeña Industria, gozarán de los siguientes beneficios”:**
  1. Exoneración de todos los impuestos y derechos fiscales, provinciales, municipales, adicionales y de timbres, con excepción del impuesto a la renta y a las transacciones mercantiles, de conformidad con la siguiente escala:
    - a) Durante los quince primeros años, a las empresas clasificadas en Primera Categoría;

- b) Durante los diez primeros años, a las empresas clasificadas en la Segunda Categoría; y,
  - c) Durante los cinco primeros años, a las empresas clasificadas en Tercera Categoría.
2. Exoneración del 75% de los impuestos fiscales, provinciales, municipales, de alcabala, timbres y adicionales, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de producción de las pequeñas industrias, clasificadas en Tercera Categoría.
  3. Exoneración del 30% adicional sobre los porcentajes de exención previstos en el numeral 3 del artículo 20 de la presente Ley codificada. Las empresas clasificadas en Tercera Categoría gozarán de la exoneración del 30% de los impuestos arancelarios para la importación de materia prima que no se produzca en el país.
  4. Exoneración en condiciones iguales a las establecidas en el numeral anterior, a la importación de envases, materiales de embalaje y similares, siempre que no se produzcan en el país.

Es decir que como beneficios complementarios a los establecidos en las articulaciones anteriores y a fin de promocionar y favorecer el desarrollo de la pequeña industria en el país, particularmente en zonas deprimidas, se incluyen entre estos beneficios, la exoneración de impuestos fiscales, entre ellos municipales, provinciales, transacciones mercantiles, etc., de acuerdo a las categorías establecidas por las entidades responsables, conforme lo analizado y establecido en el Art. 24 de esta Ley; la exoneración del 30% adicional a lo previsto en el numeral 3 del Art. 20 de esta Ley; Señalando que el Ministro de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, a solicitud del Comité Interministerial de Fomento de la Pequeña Industria, expedirá Listas Especiales de Actividades Regionales de la Pequeña Industria, para la utilización de materias primas existentes en cada localidad y para fomentar el desarrollo de las regiones fronterizas, conforme se estable en el Art. 54-C-1 de esta Ley.

Finalmente es importante manifestar que el Art. 54-D, de esta Ley señala lo siguiente: “Los Ministros de Industrias, Comercio e Integración, de Finanzas y de Defensa Nacional, mediante acuerdo conjunto, podrán establecer beneficios especiales para las pequeñas industrias que se instalen en el Provincia de Galápagos, tendiendo a proteger la fauna y flora de las Islas y su equilibrio ecológico” debiendo señalarse al igual que para el sector industrial, que siendo la provincia de Galápagos, área



sujeta a régimen especial de acuerdo al Art. 39 de la Constitución Política del Estado, es claro la responsabilidad de los organismos competentes para establecer beneficios especiales a las industrias que se instalen en esta provincia, considerando, su riqueza en biodiversidad marina y especies únicas en el mundo, donde debe primar la protección de la flora y fauna de las islas y su equilibrio ecológico.

## **7. LEY DE FOMENTO ARTESANAL**

Para efectos de la presente ley se toma de referencia la LEY DE FOMENTO ARTESANAL, Registro Oficial No. 446 del 29 de Mayo de 1986; las Reformas a la Ley : L 72. Registro Oficial No. 441 / 21 de mayo de 1990; DY 02. Registro Oficial No. S-930 / 7 de mayo de 1992; L s/n. Registro Oficial No. 940 / 7 de mayo de 1996; L 12. Registro Oficial No. S-82 / 9 de junio de 1997.

Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley (Art. 1 de la Ley). Aspecto que debe ser establecido por el Ministerio de Industrias, Comercio Exterior, Pesca y Competitividad.

**El Título III de esta Ley hace relación  
a los beneficios y exoneraciones que  
gozan los artesanos, entre los que se**

## **destacan principalmente en su Art. 9**

### **son:**

- 1) Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales.  
Para la importación de maquinarias, equipos auxiliares y herramientas, usados o reconstruidos, se requerirá la carta de garantía de funcionamiento de la casa o empresa vendedora y se concederá la importación en las mismas condiciones establecidas en el inciso anterior.
- 2) Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se exportaron, previo dictamen favorable del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración, Pesca y Competitividad.
- 3) Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.
- 4) Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.
- 5) Exoneración de derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, inclusive los de alcabala y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de instalación, funcionamiento, ampliación o mejoramiento de los talleres, centros y almacenes artesanales, donde desarrollan en forma exclusiva sus actividades.
- 6) Exoneración de los impuestos que graven las transacciones mercantiles y la prestación de servicios, de conformidad con la Ley.
- 7) Aprovechamiento del régimen de depreciación acelerada de la maquinaria y equipos auxiliares.
- 8) Exoneración de impuestos arancelarios adicionales a la importación de envases, materiales de embalaje y, de acuerdo con el Reglamento, similares, cuando las necesidades de los artículos o producción artesanal lo justifiquen, siempre que no se produzcan en el país.
- 9) Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven los actos constitutivos, reformas de estatutos, elevación de capital de asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos u otras personas jurídicas reconocidas legalmente, conforme lo determina la presente Ley.
- 10) Para la determinación del ingreso gravable, con el impuesto sobre la renta, las personas naturales o jurídicas acogidas al régimen de esta Ley, podrán deducir el sesenta por ciento de las cantidades reinvertidas o de las nuevas inversiones, financiadas mediante crédito o aporte al nuevo capital, destinadas a la adquisición de maquinarias, equipos y herramientas nuevas. Este beneficio será concedido únicamente hasta por un período de diez años, contados desde la vigencia del Acuerdo Interministerial de otorgamiento de beneficios.  
La deducción en cada año no podrá ser mayor del cincuenta por ciento de la utilidad líquida, pero el saldo deducido se considerará imputable a los ejercicios futuros.  
Las reinversiones o nuevas inversiones, para constituir materia deducible del monto gravable con el impuesto a la renta deberán sujetarse al siguiente trámite: a) Antes de efectuar las reinversiones o nuevas inversiones o de contraer los compromisos pertinentes los interesados deberán solicitar al Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca, la autorización correspondiente para poder deducir del monto gravable con el impuesto a la renta tales reinversiones o inversiones; y,

- b) Para el trámite de las solicitudes contempladas en el literal anterior, se aplicarán las disposiciones del literal b) del Art. 6 y del Art. 13.
- 11) Las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley percibirán hasta el 15% en general como Abono Tributario o sobre el valor FOB de las exportaciones, y, como adicional, por razones de difícil acceso a mercados externos, licencias, permisos previos, competencia en el mercado, costos y fletes y lo que representan los nuevos mercados, hasta el 10 % de los porcentajes que se establecieren legalmente.
- 12) Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento.

Con fines de impulsar el desarrollo de la Artesanía en el Ecuador, se incorporan como parte de los beneficios, la exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales, en idéntico caso para la materia prima; la exoneración del total de impuestos para la exportación de artículos y demás productos artesanales; pago por derechos, timbres e impuestos gravados por actos constitutivos, capitales de giro; etc. Sin embargo y complementario a las demás leyes de fomento ya analizadas cabe indicar que para la determinación del ingreso gravable con el impuesto sobre la renta, las personas naturales o jurídicas acogidas al régimen de esta Ley, podrán deducir el sesenta por ciento de las cantidades reinvertidas o de nuevas inversiones, las cuales pueden ser financiadas mediante crédito o aporte conforme lo estipulado en la Ley, y destinadas a la adquisición de maquinarias, equipos y herramientas nuevas. En este sentido, Este beneficio, conforme el numeral 10 del artículo en análisis, será concedido únicamente hasta por un período de diez años. A estos beneficios debemos sumar el hecho de que las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley, percibirán hasta el 15% como abono tributario o sobre el FOB de las exportaciones, esto como un mecanismo está orientado a incentivar las exportaciones de productos marginales; y como adicional, hasta el 10 % de los porcentajes que se establecieren legalmente, por razones de difícil acceso a

mercados externos, licencias, permisos previos, competencia en el mercado, costos y fletes, etc.

Un aspecto importante que ha y que incluir el en análisis, es lo referente a los Artículos 22 y 24, del título V de esta Ley que señalan respectivamente: **"La protección del seguro social artesanal se extenderá a los trabajadores que constituyen el grupo familiar, inclusive el cónyuge del artesano dueño del taller o autónomo, siempre y cuando contribuyan con su trabajo para el funcionamiento de su taller o mantenimiento de la actividad artesanal, gestión que será calificada previamente por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social".** y **"El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) deberá otorgar atención preferente al Seguro Social Artesanal, para lo cual implementará debidamente los departamentos o unidades administrativas correspondientes"**. Esto permite contar con la protección de la seguridad social a todos los trabajadores de este sector, que contribuyen al desarrollo del país, además, este beneficio obliga al Estado a través de su institución responsable como es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, brindar las condiciones necesarias, para que las familias dedicadas a este sector se vean garantizadas tanto en salud, como también otros beneficios que otorga esta institución. Esto, sobre todo por el hecho de que los artesanos amparados por esta Ley no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por el Código del Trabajo. Sin embargo, están sometidos con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre salarios mínimos determinados para el sector artesanal dentro del régimen salarial dictado para el efecto, así como el pago de las indemnizaciones legales por despido intempestivo, como se señala en su Art. 25.

Finalmente cabe citar lo señalado el Art. 28 de esta Ley que establece: **"Créase el Fondo Nacional de Inversiones Artesanales (FONADIA) que será administrado por el Banco Nacional de Fomento, según reglamento que dictará el Presidente de la República, con los fondos asignados por el Estado, préstamos nacionales e internacionales que se obtuvieren de las instituciones crediticias y demás que se consiguieren para el fomento artesanal en sus diferentes ramas y actividades, de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo"**. Esto tiene el objeto de garantizar el fomento artesanal en sus diferentes actividades, sin embargo y como ya lo habíamos analizado para la Pequeña y Mediana Industria, en este sector también se manifiesta la dificultad para acceder a créditos, debido a la falta de una verdadera estructura financiera que permita apoyar al desarrollo de este sector. En este sentido cabe señalar que ha habido intentos de modificar o regular la legislación sobre todo referente a las tasas de interés, y los costos por servicios bancarios, se menciona a manera de ejemplo, el proyecto de Ley conocido como Febres Cordero, el cual fue presentado al Congreso Nacional a finales del 2004, en donde se tiene por objeto ponerle un techo a la tasa máxima convencional, no mayor al 30% de la tasa fija referencial; además de la regulación de los servicios sin embargo, se presenta más como un aspecto de manejo político, es así que hasta el momento se mantiene en

la espera de resultados, discutiéndose la modificación del nombre "Proyecto de Rehabilitación de la Producción por Ley de Transparencia del Crédito y Reactivación Productiva" y planteándose el 40% de la tasa activa referencial. ( Periódico El Hoy, Quito 16 de marzo,2006). Es decir manteniendo en incertidumbre a los sectores marginales de la producción, como el artesanal, quienes ven con buenos ojos el regular el cobro de servicios bancarios el cual es sumamente exagerado para la realidad que vive el país, obstaculizando el desarrollo.

## **8. OTRAS REGULACIONES**

Conforme el análisis de la Constitución Política de la República y las Leyes encaminadas al fomento del sector industrial, y sus componentes fundamentales, se pudo apreciar las estrechas relaciones entre las diversas leyes y regulaciones establecidas en el ordenamiento jurídico ecuatoriano, así como las entidades responsables y a la vez participes para su promoción y desarrollo, de esta manera, es conveniente hacer parte de este análisis, la contribución de otras regulaciones generales, que permiten impulsar el desarrollo de este sector.

### **8.1. LEY DE COMPAÑÍAS**

Para efectos de la presente Ley, se toma como referencia, la Codificación de la Ley de Compañías, Quito, 20 de octubre de 1999.

La conformación de compañías, como personas jurídicas, para que puedan desarrollar actividades de producción, comercio o prestación de servicios, está regida por la Ley de Compañías, el Código de Comercio, por los convenios de las partes y, subsidiariamente, por el Código Civil.

Esta Ley, establece, y regula el contrato de compañías, definiéndose como aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades. En este sentido se definen cinco especies de compañías de comercio, con las características de constitución establecidas en la Ley:

- La compañía en nombre colectivo (2 o más socios, no existe mínimo de capital suscrito, 50% de capital pagado al momento de la suscripción);
- La compañía en comandita simple (2 o más socios, no existe mínimo de capital suscrito, 50% de capital pagado al momento de la suscripción), y en comandita dividida por acciones (2 o más socios, 800 dólares de capital suscrito, 25% de capital pagado al momento de la suscripción);
- La compañía de responsabilidad limitada (de 3 a 15 socios, 400 dólares de capital suscrito, 50% de capital pagado al momento de la suscripción);
- La compañía anónima (2 o más socios, 800 dólares de capital suscrito, 25% de capital pagado al momento de la suscripción); y,
- La compañía de economía mixta (2 o más socios, 800 dólares de capital suscrito, 25% de capital pagado al momento de la suscripción).

De lo manifestado, y conforme lo establece Art. 3 de la presente Ley, se prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles y a las buenas costumbres; de las que no tengan un objeto real y de lícita negociación y de las que tienden al monopolio de las subsistencias o de algún ramo de cualquier industria, mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad.

De acuerdo con la Ley de Compañías y el instructivo expedido por la indicada Superintendencia, la constitución de una persona jurídica y su domiciliación en el país se inicia con la reserva de denominación, la apertura de cuentas de integración, el otorgamiento de escritura pública por parte de la Notaría y la aprobación en la Superintendencia de Compañías. Continúa con los pasos señalados en el esquema de tiempos y valores hasta concluir, en todos los casos, con la inscripción en el Registro Mercantil, de conformidad con lo establecido en el Art. 10 de esta Ley. Ese cuerpo legal contempla, además, los procedimientos para los aumentos o disminuciones de capital y otros actos societarios posteriores como transformación, fusión o escisión de compañías, inactividad, disolución, reactivación, liquidación y cancelación de las mismas.

## **8.2. LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES “LEXI”**

Para efectos de la presente Ley, se toma de referencia la Ley No. 12. Registro Oficial, Suplemento No. 82 del 9 de Junio de 1997 y las reformas: Ley No. 99, publicada en Registro Oficial No.359 del 13 de Julio de 1998. Ley No. 22, publicada en Registro Oficial No.156 del 25 de Marzo de 1999.

Esta Ley, tiene por objeto normar y promover el comercio exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, e integrar la economía ecuatoriana con la internacional, a fin de contribuir a la elevación del bienestar de la población. Además conforme su Art. 3, se considera de prioridad nacional al comercio exterior y en especial al fomento de las exportaciones e inversiones. En este sentido entre sus lineamientos establecidos se señalan los siguientes:

- Asegurar que la producción nacional compita en el ámbito internacional conforme a prácticas leales y equitativas de libertad de comercio.
- Impulsar el fortalecimiento y desarrollo de los mecanismos de fomento de las exportaciones e inversiones;
- Promover mediante estímulos e incentivos la inversión directa, nacional y extranjera, los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen la inversión y faciliten las transacciones externas del País
- Prevenir y contrarrestar los efectos negativos que ocasionen a la producción nacional, la aplicación de prácticas desleales de comercio.

Es decir que los lineamientos establecidos en esta Ley, y las articulaciones establecidas en la Constitución Política de la República, para fomento del desarrollo de las actividades económicas, en una buena aplicación de su mandato permitirían fortalecer el sector industrial, siempre y cuando, el Gobierno Nacional adoptare políticas y acciones concretas que aseguren una efectiva atención de este sector como elemento sustancial para el progreso del país.

### **8.3. CODIGO DEL TRABAJO**

Para efectos de la presente Ley, se toma de referencia la Codificación No. 000. RO/ 162 de 29 de Septiembre de 1997 y la Ley No. 000, publicada en Registro Oficial Suplemento 144 de 18 de Agosto del 2000.

Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo. Además, se debe tomar en cuenta que las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán aplicadas en los casos específicos a los que ellos se refieren, conforme se establece en el Art. 1 de este código.

El Art. 8 de este Código define el Contrato individual de trabajo como el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre. Además el Art. 224 define el contrato o pacto colectivo como el convenio celebrado entre uno o más empleadores y una o más asociaciones de trabajadores legalmente constituidas, según el caso, con el objeto de establecer las condiciones o bases conforme a las cuales han de celebrarse en lo sucesivo los contratos individuales de trabajo determinados en el pacto. En este sentido también cabe señalar que en este cuerpo legal, se establece la conformación de asociaciones y sindicatos que representaran a los trabajadores de una empresa y en este sentido, por su intermedio se realizaran los canales legales para obtener, realizar la modificación, mejoramiento, etc, de su contrato colectivo.

En este Código, se establece también, la clasificación de los diferentes tipos de contrato, los cuales definen tanto las características del servicio laboral prestado, así como los beneficios correspondientes, su forma de remuneración, etc.



El Art. 172 y 173 de este Código, establece las causas por las cuales tanto el empleador (previo visto bueno) como el trabajador, pueden dar por terminado el contrato laboral.

En el Título VI, Capítulo I Art. 545 de este Código, se establecen los organismos responsables para el cumplimiento de las normas de este Código, señalándose como principal responsable al Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, con sus dependencias internas., así como también los responsables frente al incumplimiento de estas normas legales como los tribunales de justicia, y otros organismos conforme lo determine este cuerpo legal en materia laboral.

#### **8.4. CODIGO TRIBUTARIO Y LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO**

Para efectos del presente Código, se toma de referencia, el Decreto Supremo No. 1016-A del 6 de diciembre de 1975, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 958, 23-XII-75. Las reformas realizadas hasta la Ley 2001-41, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No.325, del 14 de mayo de 2001.

Para fines de interpretación, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora.

Este Código regula las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Estos se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.

El Código Tributario, presenta cuatro libros, el primero recoge tanto las disposiciones fundamentales del orden tributario, la obligación tributaria y la administración tributaria, donde se establecen los órganos con sus

deberes y obligaciones; el segundo libro establece claramente los procedimientos tributarios, administrativos, así como los deberes del contribuyente; el libro tercero, establece los procedimientos de lo contencioso, la administración de justicia, etc; el libro cuarto que contempla el ilícito legal, las infracciones tributarias así como el procedimiento penal tributario.

El Art. 24, de este Código, define al contribuyente como la persona natural o jurídica a quien la Ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Además, nunca perderá su condición de contribuyente quien, según la Ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas.

Un aspecto importante para nuestro análisis, corresponde lo establecido en el Art. 30, en donde se establece que: **“Exención o exoneración tributaria es la exclusión o la dispensa legal de la obligación tributaria, establecida por razones de orden público, económico o social”**. En este sentido, sólo mediante disposición expresa de Ley, se podrá establecer exenciones tributarias. Debiendo en ellas especificar los requisitos para su reconocimiento o concesión a los beneficiarios, los tributos que comprenda, si es total o parcial, permanente o temporal, conforme lo analizado en las leyes para fomento del sector industrial ecuatoriano. Además y conforme se establece en el Art. 32 de este Código, la exención sólo comprenderá los tributos que estuvieren vigentes a la fecha de la expedición de la Ley. Por lo tanto, no se extenderá a los tributos que se instituyan con posterioridad a ella, salvo disposición expresa en contrario. Es decir que del caso de surgir nuevos tributos, luego de expedida, alguna Ley, que exonere total o parcialmente, ciertos impuestos, como beneficios para promoción de alguna actividad productiva, estos no formaran parte del cuerpo legal señalado.

El Art. 34 del presente Código, en relación a las exenciones generales, establece que: Sin perjuicio de lo que se disponga en Leyes Especiales, en general están exentos exclusivamente del pago de impuestos, pero no de tasas ni de contribuciones especiales:

1. El Estado, las Municipalidades, los Consejos Provinciales, las Entidades de Derecho Público y las Entidades de Derecho Privado con finalidad social o pública;

2. Los Organismos o Empresas del Estado, de las Municipalidades u otras Entidades del Gobierno Seccional o Local, constituidos con independencia administrativa y económica como Entidades de Derecho Público o Privado, para la prestación de servicios públicos;
3. Las Empresas de economía mixta, en la parte que represente aportación del sector público;
4. Las Instituciones y Asociaciones de carácter privado, de Beneficencia o de Educación, constituidas legalmente, siempre que sus bienes o ingresos se destinen a los mencionados fines y solamente en la parte que se invierta directamente en ellos;
5. Las Naciones Unidas, la Organización de Estados Americanos y otros Organismos Internacionales, de los que forme parte el Ecuador, así como sus instituciones por los bienes que adquieran para su funcionamiento y en las operaciones de apoyo económico y desarrollo social; y,
6. Bajo la condición de reciprocidad internacional:
  - a) Los Estados extranjeros, por los bienes que posean en el país;
  - b) Las empresas multinacionales, en la parte que corresponda a los aportes del sector público de los respectivos Estados; y,
  - c) Los representantes oficiales, agentes diplomáticos y consulares de naciones extranjeras, por sus impuestos personales y aduaneros, siempre que no provengan de actividades económicas desarrolladas en el país.

Los entes señalados están exentos del pago de impuestos, pero no de impuestos como el IVA(impuesto al valor agregado), ICE(impuesto a los consumos especiales), tasas y demás contribuciones especiales. Además cabe notar que como parte de los entes beneficiarios de lo señalado en este artículo, se encuentran entidades privadas de beneficencia, lo cual si hacemos relación con lo analizado en el Art. 21 de la Ley de Fomento de Parques Industriales, analizada anteriormente, se determina a este, como un mecanismo de fomento para desarrollo de pequeñas industrias comunitarias o con fines sociales.

#### **8.5. LEY DE BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA NUEVAS INVERSIONES PRODUCTIVAS, GENERACION DE EMPLEO Y PRESTACION DE SERVICIOS**

Esta Ley, fue aprobada por el Congreso Nacional, el 12 de octubre del año 2005, la cual tiene entre sus principales fines, el establecimiento de estímulos tributarios, para atraer la inversión a la producción de bienes y servicios a precios competitivos y de calidad, generando empleo directo e indirecto en el país.

Esta Ley establece beneficios tributarios temporales y focalizados, a las nuevas inversiones que se realicen en el país dentro de actividades productivas (Art. 1).

Dentro de las actividades que contempla esta Ley, las más representativas para nuestro estudio corresponden a las siguientes:

- La refinación e industrialización de hidrocarburos y la producción de bienes de la petroquímica cuyo proceso industrial demanda de tecnología avanzada;
- La fabricación industrial de aparatos electrónicos de alta tecnología y de fibra óptica y otros dispositivos de comunicación digital y electrónica. Plantas industriales de ensamblaje de circuitos electrónicos y digitales integrados, microprocesadores, memorias, tarjetas electrónicas y computadoras portátiles, sensores científicos, software y hardware.
- La fabricación de maquinaria y equipos de uso agropecuario inexistente en el país.

Los beneficios tributarios establecidos en esta Ley, se otorgarán a personas jurídicas nacionales y a empresas extranjeras que se domicilien en el país y que tengan un capital social equivalente al 10% de su inversión en activos fijos; el cual es de 7,5 millones de dólares los dos primeros puntos señalados y de 2 millones de dólares para la fabricación de maquinaria y equipos de uso agrícola; desde los dos primeros años a partir del decreto de concesión de los beneficios, acorde a lo establece el Art. 2 de la Ley.

Dentro de los beneficios que tendrían las empresas que se acojan a esta Ley, se encuentran los siguientes:

- Exoneración del impuesto a la renta de conformidad con el Art. 2 de la Ley.
- Exoneración del pago de los derechos arancelarios a las importaciones de maquinarias, equipos y repuestos nuevos y materias primas, que no se produzcan en el país, y se requieran para la producción de los bienes y servicios referidos en el Art. 1.
- Exoneración total de los derechos e impuestos que gravan los actos constitutivos de las sociedades o compañías.

Cabe señalar que conforme esta Ley, los Municipios podrán disminuir hasta en un 95%, los valores de los tributos de que son titulares, para lo cual los proyectos de inversión señalados, deberán ser aprobados por sus alcaldes y Consejo respectivo. Debiendo señalar que los beneficios tributarios que se otorguen mediante esta Ley, deberán mantenerse durante el tiempo de diez años, en las provincias de Pichincha y Guayas, y 12 años en el resto del país, a partir de la expedición de su decreto.

Es importante señalar finalmente que, los incentivos y beneficios tributarios concedidos por esta Ley, así como los previstos en la Ley de Zonas Francas, relativos a la exoneración del impuesto a la Renta y del Impuesto al Valor Agregado, solo podrán ser modificados o eliminados, por una Ley dictada expresamente para tal finalidad.

## **8.6. LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL**

Para efectos de la presente Ley, se toma de referencia, la Ley No. 83, publicada en Registro Oficial No. 320 del 19 de mayo de 1998.

Conforme la presente Ley, el Estado ecuatoriano, reconoce, regula y garantiza la propiedad intelectual, de conformidad con la Ley, las Decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina y los convenios internacionales vigentes en el Ecuador.

Dentro de la propiedad intelectual establece la propiedad industrial, la cual conforme el Art. 1 de esta Ley, abarca los siguientes elementos:

- a) Las invenciones;
- b) Los dibujos y modelos industriales;
- c) Los esquemas de trazado (topografías) de circuitos integrados;
- d) La información no divulgada y los secretos comerciales e industriales;
- e) Las marcas de fábrica, de comercio, de servicios y los lemas comerciales;
- f) Las apariencias distintivas de los negocios y establecimientos de comercio;
- g) Los nombres comerciales;
- h) Las indicaciones geográficas; e,
- i) Cualquier otra creación intelectual que se destine a un uso agrícola, industrial o comercial.

Este marco legal establece al Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI) como el organismo administrativo competente para propiciar, promover, prevenir, proteger y defender, los derechos de propiedad intelectual, a nombre del Estado Ecuatoriano.

Los diferentes actos y servicios que presta esa institución son retribuidos por tasas que establece el Consejo Directivo de la misma, teniendo en cuenta los criterios de proporcionalidad de la tasa con el costo del servicio y su eficiencia (Art. 369 de la indicada Ley).

De acuerdo al Art. 154 de esta Ley: **"Prevía declaratoria del Presidente de la República acerca de la existencia de razones de interés público de emergencia o de seguridad nacional y, sólo mientras estas razones permanezcan, el Estado podrá someter la patente a licencia obligatoria en cualquier momento y en tal caso, la Dirección Nacional de Propiedad Industrial podrá otorgar las licencias que se soliciten, sin perjuicio de los derechos del titular de la patente a ser remunerado conforme lo dispone esta sección. El titular de la patente será notificado en forma previa a la concesión de la licencia, a fin de que pueda hacer valer sus derechos"**. Esto quiere decir que, en caso de emergencia o seguridad nacional, se podrá aprovechar la explotación de un determinado bien patentado, sin sujetarse al pago por derechos de patente a la empresa titular, en este sentido, el titular de la patente deberá ser notificado en acuerdo a las disposiciones legales, sin embargo, la concesión de la licencia por las circunstancias establecidas, no quita que el titular deba dejar de explotar. Además para la decisión de concesión de la licencia obligatoria establecerá el alcance o extensión de la misma, especificando en particular el período por el que se concede, el objeto de la licencia y el monto y las condiciones de pago de las regalías, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 156 de esta Ley. Es te artículo es de vital importancia, sobre todo, al constituirse el tema de la propiedad intelectual, como uno de los temas difíciles, que se llevó durante las 14 rondas de negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, especialmente vinculado con el tema de la salud y la industria farmacéutica.

## **8.7. LEY DE GESTION AMBIENTAL**

Para efectos de la presente Ley, se toma de referencia la Ley No. 37 RO/ 245 de 30 de Julio de 1999de 1999.

Esta Ley establece los principios y directrices de política ambiental; determina las obligaciones, responsabilidades, niveles de participación de

los sectores público y privado en la gestión ambiental y señala los límites permisibles, controles y sanciones en esta materia.

Es importante señalar que el Art. 19 de esta Ley establece que: **“las obras públicas privadas o mixtas y los proyectos de inversión públicos o privados que puedan causar impactos ambientales, serán calificados previamente a su ejecución, por los organismos descentralizados de control, conforme el Sistema Único de Manejo Ambiental, cuyo principio rector será el precautelatorio”**. Estos sistemas de manejo ambiental incluyen estudios de impacto ambiental, los cuales nos dan un diagnóstico y una evaluación y valoración de los impactos ambientales, especialmente los negativos, ante los cuales se implementará un Plan de Manejo Ambiental, para prevenir, mitigar, atenuar, remediar, compensar, etc.

Complementariamente y de acuerdo a esta misma Ley, para el inicio de toda actividad que suponga riesgo ambiental se deberá contar con la licencia ambiental, la cual garantiza que luego del proceso de evaluación y calificación de estos estudios, se dará cumplimiento a lo expresado en su Plan de Manejo Ambiental, y a las restricciones que se requieran durante la fase de ejecución de dichas actividades.

## **CAPITULO II**

### **EL SECTOR INDUSTRIAL EN EL ECUADOR**

La industria es uno de los mecanismos más importantes del desarrollo y crecimiento económico, actúa como catalizador para transformar la

estructura económica de países de lento crecimiento y actividades del bajo valor tecnológico a países de mayor crecimiento y con actividades más productivas y de mayor tecnología. Además sus beneficios potenciales son mayores hoy en día, debido rápido cambio tecnológico, mayor apertura, diversificación e internacionalización de la producción (Albaladejo M.)<sup>5</sup>.

Sin embargo en el Ecuador, el sector industrial viene enfrentando graves problemas y desafíos trascendentales, en torno al mantenimiento del mercado local y a la conquista y mantenimiento de un mercado internacional. Es conocido el hecho de que tradicionalmente, la base de la economía ecuatoriana fue sustentada primordialmente en la agricultura, y posteriormente en el petróleo, sin embargo con el establecimiento de políticas y regulaciones tendientes a la implementación de una nueva estructura industrial sustentada en la sustitución de importaciones, a partir del año 1965, inicia el proceso de industrialización en el Ecuador, instaurándose diferentes tipos de empresas industriales y en diferentes áreas, como la textil, petrolera química, farmacéutica, etc., llegando a convertirse en un aporte importante a los ingresos del país y sobre todo como fuente generadora de empleo y del desarrollo nacional. No obstante en los años siguientes las diversas crisis socio económicas que atravesó el Ecuador, generadas principalmente por aspectos de carácter político interno como la mala administración; corrupción; inestabilidad social, política y jurídica, entre otros, ocasionaron que la inversión especialmente en el sector industrial tenga un continuo decrecimiento, frenando el desarrollo del país, a pesar de tener condiciones favorables y potenciales, como su privilegiada ubicación estratégica, donde goza de una gama de

---

<sup>5</sup> **The Industrial Sector in Ecuador: A Preliminary Assessment, Albaladejo, M., United Nations Industrial Development Organization, march, 2003.**



microclimas que le permiten disponer de una gran variedad de productos agrícolas, durante todo el año; además de recursos minerales, forestales y una gran biodiversidad, entre otros aspectos favorables, lo cual es un enorme potencial para el desarrollo industrial.

Vivimos en la actualidad en un ritmo acelerado de la globalización con rápidos cambios tecnológicos, reglas de comercio que van evolucionando, buscando la apertura y liberalización de la economía, entre otros aspectos, y la industria como lo señala Albaladejo, es uno de los mecanismos más importantes del desarrollo y crecimiento económico de los países, y uno de los sectores de la economía que más se beneficia de la globalización. En este sentido, el Ecuador debe potenciar y fortalecer este sector, brindando la infraestructura y servicios adecuados, estableciendo reglas claras a través de su marco jurídico, dejar a un lado las medidas de proteccionismo estatal e incentivar la generación de un mayor valor agregado, e incremento de su productividad y competitividad. Solo de esta manera se puede construir el camino que lleve al Ecuador a formar parte del grupo de países industrializados, con un crecimiento económico sostenido.

En este contexto debemos citar las 8 razones por las cuales el sector manufacturero es importante para el crecimiento económico (Albaladejo M.)<sup>6</sup>

- Los productos manufactureros crecen más rápido que los productos primarios en el comercio mundial.
- Los productos manufactureros constituyen el grueso de la exportación mundial, y su proporción se está incrementando.
- El sector manufacturero está menos expuesto a los shocks externos, cambios de precios en mercados internacionales o condiciones climáticas. Al contrario de las exportaciones de productos primarios que enfrentan un declive de la valía comercial y que son susceptibles a la constante fluctuación de precios

---

<sup>6</sup> Informe de Competitividad Industrial en el Ecuador, Ministerio de Comercio Exterior Pesca y Competitividad MICIP, Julio 20004

internacionales, las manufacturas tienen tendencias estables y crecientes.

- El sector manufacturero es menos susceptible a la competencia desleal que el sector primario. Las prácticas desleales han distorsionado los mercados del sector primario en todo el mundo. (Ejemplo, subsidios agrícolas en países industrializados, perjudicando a los países en desarrollo, y por lo tanto al potencial competitivo del sector primario de los países agrícolas en mercados de países desarrollados).
- El sector manufacturero es el vehículo principal para el desarrollo tecnológico. La mayoría del progreso tecnológico se da en el sector manufacturero porque utiliza la tecnología de muchas formas para incrementar los retornos de las inversiones.
- El sector manufacturero lidera y difunde la innovación. El sector manufacturero financia y ejecuta el grueso de los gastos mundiales en investigación y desarrollo.
- El sector manufacturero tiene un 'efecto de empuje' en otros sectores de la economía. El desarrollo del sector manufacturero estimula la demanda de más y mejores servicios, como los seguros, bancos, comunicaciones y transportes. Sin ellos, el sector manufacturero no puede evolucionar, y sin el sector manufacturero ellos tampoco.
- La internacionalización de los procesos productivos ha esparcido los beneficios de la manufactura por todo el globo. La descentralización productiva y la nueva división internacional del trabajo han favorecido el desarrollo del sector manufacturero en países en desarrollo, ya que ahora pueden participar en la economía mundial a través de las cadenas de valor globales. Sin embargo, solo unos pocos países en desarrollo, principalmente en el Este Asiático, se han beneficiado de ello.

## **2. ANTECEDENTES HISTORICOS**

La evolución del proceso industrial data hace unos cientos de años, desde que la gente utilizaba herramientas rudimentarias para proveerse de alimentos, construir sus habitaciones y confeccionar sus vestidos, etc.

Posteriormente, con el aporte de los grandes descubrimientos científicos y el avance tecnológico, se ha contribuido al progreso de la industria y los modos de producción; es así como se inicia en Inglaterra la Revolución Industrial en el siglo XVIII, y si nos remarcamos a la historia, el movimiento se inicia en Inglaterra, en 1764, con la invención de la

maquina conocida con el nombre de Spinning Jenny ( Juanita la Hiladora) creada por James Hargraves<sup>7</sup>, cuya capacidad de producción era superior a la de 36 hiladoras de rueda. Si nos referimos al aspecto industrial referida a la fuerza y movimiento, algunos hechos fundamentaron su evolución y crecimiento; primero, hay que considerar que la fuerza humana fue en inicio muy significativa en el campo del trabajo, lo que luego fue reemplazado por la fuerza de los animales, como el caballo, el buey, etc., y posteriormente, con la invención de la maquina de vapor en 1765, inventada por Jacobo Watts, sentándose de esta manera, la base para el desarrollo industrial, que se va consolidando con las invenciones del siglo XX , como el motor de combustión interna, la electricidad, etc.

Para el caso ecuatoriano el desarrollo industrial tiene sus propias controversias y conviene examinarlo desde sus etapas iniciales, así cabe señalar que la economía del Ecuador durante la Colonia se encontraba definida en tres regiones diferenciadas: la Sierra centro norte con su eje Quito; la Sierra sur con su eje Cuenca, y la Costa con su eje Guayaquil. Los territorios del litoral norte (actuales provincias de Esmeraldas y Manabí) estaban poco poblados y eran la periferia de Guayaquil<sup>8</sup>.

De acuerdo con la Historia del Ecuador<sup>8</sup>, la Sierra centro norte cubría desde la actual provincia del Carchi hasta la de Chimborazo, se había destacado la existencia de un artesanado, productor de manufacturas destinadas a los mercados domésticos y los países vecinos, trabajos en cuero y textiles.

Conforme avanzaba el siglo XIX, se fue acentuando una crisis de la producción artesanal. Los obrajes serranos que sobrevivieron a la crisis,

---

<sup>7</sup>La industrialización y el empresario, [www.monografias.com](http://www.monografias.com)

<sup>8</sup>Historia del Ecuador, Universidad Andina Simón Bolívar, del Taller de Estudios Históricos y del Diario La Hora <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/historia/historia7.htm>. (En red, febrero de 2006).

se insertaron en la hacienda y continuaron funcionando, aunque cada vez con mayor competencia de los textiles extranjeros. Los terratenientes más emprendedores sustituyeron los obrajes por instalaciones modernas, que también funcionaron integrados al latifundio.

La Sierra sur, cubría las provincias de Cañar, Azuay y Loja, tenía las características económicas generales de la sierra, pero allí la concentración de tierras tenía menor proporción. Junto a una mayor fragmentación de la propiedad rural, se encontraba mayor diversidad en las relaciones productivas y actividades económicas, se hallaban también la artesanía, la recolección de quina y la minería, que en contraste con la poca o inexistencia de comercio con el norte, el intercambio con el sur era mayor, así, productos cuencanos se hallaban en Lima.

En la región costeña, cuyo eje era Guayaquil, la exportación del cacao era considerable. Como las comarcas serranas producían poco y en ellas se cultivaba casi lo mismo, el intercambio era reducido; se comerciaba también ganado, cueros, panela y aguardiente de caña.

Después de la década de 1830, pese a las dificultades de comunicación, había intercambio entre Sierra y Costa. Los principales ejes de comercio eran Quito - Riobamba - Guayaquil y Cuenca - Guayaquil. Desde el puerto principal se llevaban al altiplano, además de artículos importados, sal, tabaco, frutas tropicales, ganado y cera, y a su vez, de la sierra se enviaban a la costa legumbres y cereales, textiles y cueros para el mercado interno y exportación. El estado desastroso de los caminos, agravado por el clima, las revueltas y los bandidos, dificultaba el comercio interno, por tal motivo, la Costa fue abasteciéndose de ciertos alimentos con la importación.

A inicios de la república, los artesanos fueron un grupo de gran importancia económica y peso social en las ciudades; estaban

organizadas en gremios controlados por los cabildos y por la Iglesia; estaban vinculados a los terratenientes y los conventos, y vendían sus productos en el taller o por intermediarios. El taller, dentro de la tradición artesana, estaba dirigido por un maestro que tenía bajo su autoridad a oficiales y aprendices. Dentro del artesanado, había un nivel muy bajo de desarrollo de la producción, que utilizaba gran cantidad de mano de obra con instrumentos muy elementales; sin embargo la habilidad de los artesanos era reconocida.

Luego de la Independencia, varios países europeos, principalmente Inglaterra, intensificaron sus relaciones comerciales; sin embargo la pequeñez del Ecuador y su enorme distancia respecto de los centros europeos, retardaron su inserción en el mercado mundial.

Durante los años 1860 y 1870, la economía ecuatoriana vivió un importante despegue, relacionado con el auge de las exportaciones cacaoteras, consecuencia de la demanda internacional de ese producto, en particular para el mercado europeo y norteamericano que se hallaba en pleno proceso de crecimiento, esto permitió la incorporación definitiva del Ecuador al mercado internacional, y la gestación de un modelo de economía agro exportadora.

En 1878, se expide el Código de Comercio, además en 1879, la Asamblea Nacional otorga a la empresa MG Mier y Compañía el privilegio exclusivo de extraer por 20 años, petróleo, brea y kerosene en la Península de Santa Elena. En 1880 se conforma en Londres la English Zaruma Mining Company para la explotación de oro, que posteriormente cede sus derechos a Zaruma Mining Company Ltda<sup>9</sup>.

En el año de 1881 se funda el Ingenio Azucarero Valdez, que empezaría a funcionar en 1883, movido por vapor; también es importante señalar

---

<sup>9</sup> Breve Historia Económica del Ecuador, Acosta Alberto, segunda edición, agosto 2004

que en el año de 1892, se funda la fábrica de cigarrillos “El Progreso”; se conforma la Sociedad Artesanal e Industrial de Pichincha; se crea también en 1897, la Sociedad Protectora de la Industria en Guayaquil; la inauguración del Ingenio Azucarero San Carlos en Milagros y se crea la Sociedad de Artesanos Amantes del Progreso en Guayaquil; es decir, empieza a tomar interés el desarrollo de actividades manufactureras, aunque con casos eventuales. El 10 de julio de 1899, arrancaría la gran obra de Eloy Alfaro de unir Quito y Guayaquil mediante el ferrocarril, cuya construcción terminaría el 25 de junio de 1908. Cabe citar que para 1906 se expide la Ley de Protección Industrial, se inaugura la Fábrica Nacional de Fósforos en Guayaquil, en 1908, se instala la planta eléctrica Guápulo, para Quito y se dictan leyes de marcas de fábrica; Debiendo señalar que en 1913, se constituye la empresa Cervezas Nacionales, con participación de capital extranjero<sup>9</sup>.

En 1911, se perfora el primer Pozo petrolero en la Península de Santa Elena, llamado Ancon 1 iniciándose así la explotación de petróleo en el Ecuador; y en ese mismo año se reforma el Código de Minería que declara de propiedad del Estado al petróleo y demás sustancias sólidas<sup>10</sup>. En 1917 se promulga la Ley Orgánica de Aduanas; mientras que, en 1918, se crea la Ley de Fomento Agrícola e Industrial. Para el año de 1921, se promulga la Ley de Fomento del desarrollo de Industrias, permitiendo que en 1922, se establezca en Quito la fábrica textil La Internacional.

Aspectos como los señalados nos llevan a determinar que estos años fueron el inicio del proceso de industrialización del Ecuador, es decir sus primeras fases de desarrollo y sus primeros esfuerzos de organización jurídica. Sin embargo también y en acuerdo a las regulaciones tanto de fomento como la de protección industrial, ya imponían medidas ventajosas y proteccionistas como los elevados aranceles impuestos para

---

<sup>10</sup> El Petróleo en el Ecuador, su historia y su importancia, PETROECUADOR, Junio, 2004

incrementar la rentabilidad del sector industrial, como el azucarero, fabricas manufactureras como las curtiembres, calzado, fábrica de fósforo, cervecerías, etc.

En el período comprendido entre 1925 y 1960 se destacan dos momentos bastantes definidos: el uno que va de 1925 a 1948 y el otro de 1948 a 1960. El primer momento, parte de la revolución "juliana" y culmina con el inicio del gobierno Galo Plaza, fue un período de la historia ecuatoriana que estuvo marcado, por los problemas sociales, por la persistencia de la recesión económica, por las reorientación productiva, la agitación social y la inestabilidad política; mientras que en el segundo, se vivió un relativo clima de tranquilidad social y estabilidad económica y política, resultado de las prósperas condiciones creadas por el auge bananero.

Dentro de estos periodos se debe citar como actividades relevantes, la expedición de leyes como la Ley Protectora de Industrias Nacionales y la Ley de Aranceles y Aduanas, en 1925; además en 1926 llega la misión Kemmerer, para realizar un diagnóstico y recomendaciones al sistema financiero<sup>9</sup>; en 1927, se instala la primera planta pasteurizadora de leche en Quito y en 1936 se funda la Cámara de Industriales. Hasta esos años la economía ecuatoriana había funcionado con un modelo de producción y exportación de materias primas y de importación de manufacturas, maquinaria y tecnología; el modelo aplicado desde la fundación de la República era extremadamente dependiente del mercado mundial y de los vaivenes del comercio internacional, cuestión que había retrasado su desarrollo y agudizado la pobreza. Los importantes ingresos fiscales provenientes de la tributación por exportación bananera fueron canalizados para apuntalar proyectos viales de gran envergadura y para afianzar un nuevo modelo de desarrollo cuyo eje debía ser la industrialización, así desde los cincuenta, por incidencia de la Comisión Económica para América Latina CEPAL, organismo de las Naciones Unidas, se empezó a pensar en posibilidades de desarrollo y crecimiento

independiente para la Región e impulsar un proceso de Desarrollo Industrial "sustitutivo de importaciones", para lo cual había que obligadamente desarrollar un mercado interno.

Dentro de otras actividades, que continuaron con el proceso de desarrollo de la actividad manufacturera están La promulgación de la Ley de Defensa del Artesanado en 1953; mientras que en 1957, se dicta una Ley de Fomento Industrial, cerrando la década con un hecho de suma importancia, como es la instalación de la refinería de la Anglo-Ecuadorian Oilfield Company en la Península de Santa Elena, en 1959.

Posteriormente, surge un nuevo período de Modernización sustentado en la implementación de un esquema de industrialización en base a la sustitución de importaciones. Se fundó Centro Nacional de Desarrollo CENDES en 1962, para promover y diseñar proyectos industriales; se instituyó la Comisión Nacional de Valores, que en 1965, adoptaría el nombre de Corporación Financiera Nacional, para financiar proyectos industriales; además, en 1966, se fundó el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional, SECAP para capacitar la mano de obra, y se creó el Instituto Ecuatoriano de Electrificación INECEL para establecer un gran sistema eléctrico a nivel nacional, necesario para el trabajo de las nuevas industrias.

Ciertamente, el "Modelo de Sustitución de Importaciones", fortaleció una industria que importaba con grandes exenciones tributarias maquinaria, productos semielaborados, elevado número de componentes de productos a ser fabricados y en forma creciente, incluso, materia prima. Sin embargo tempranamente, el modelo ecuatoriano de sustitución de importaciones, comenzó a mostrar sus debilidades sobre todo cuando por esos años, al reducirse el flujo de dinero proveniente del banano, bajaron



los recursos para financiar el aparato estatal que dinamizaba el proyecto industrializador<sup>11</sup>.

Un aspecto que cabe mencionar es que este proceso de industrialización, ocupado en primer término de la producción de bienes simples como, alimentos, bebidas, calzado, vestuario, etc., no sólo fortaleció numéricamente a la clase obrera, sino que también debilitó al poderoso artesanado que tradicionalmente se había ocupado de esos menesteres. Se derrumbaron muchos talleres artesanales, y algunos de sus miembros fueron absorbidos por el sistema fabril; en tales condiciones, en 1965 se promulga la Ley de Fomento a la pequeña Industria y Artesanía.

Con la instauración de la Junta Militar (1963 - 1966), fue posible iniciar las bases de un nuevo modelo de política económica, basado en el activo papel que se otorgó al Estado como principal agente promotor del desarrollo económico y de la modernización del sistema de libre empresa. En efecto, la Junta Militar adoptó, por primera vez, un Plan de Desarrollo y actuó en favor de tres reformas consideradas imprescindibles: la agraria, la tributario fiscal y la administración pública. Junto a la reforma agraria, iniciada en 1964, ante todo se dio prioridad al crecimiento de la industria sustitutiva de importaciones, a la que se le brindaron recursos, facilidades o exoneraciones tributarias y leyes de protección. El país alentó la inversión extranjera y entró a participar en el inicial proceso de integración concretado en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC (1960).

Entre 1972 y 1979 se sucedieron dos dictaduras. La presidida por el general Guillermo Rodríguez Lara (1972 - 1976), quien inauguró una nueva política petrolera basada en los conceptos de recurso estratégico, soberanía, nacionalismo y autoridad militar. En consecuencia, el gobierno

---

<sup>11</sup> Historia del Ecuador, Universidad Andina Simón Bolívar, del Taller de Estudios Históricos y del Diario La Hora <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/historia/historia7.htm>. (En red, febrero de 2006).

militar puso en vigencia la Ley de Hidrocarburos, expedida en 1971, y con el inicio de las exportaciones de crudo (agosto de 1972) comenzaron a crecer los recursos nacionales, iniciándose la construcción de la refinería estatal de Esmeraldas en 1974, que empezó a operar en 1977. Gracias a los recursos petroleros, nuevamente se dio prioridad a la industrialización bajo el esquema proteccionista de sustitución de importaciones y se amparó el crecimiento empresarial en todos los órdenes de la economía. Además, el país amplió su participación en el proceso de integración subregional iniciado con el Pacto Andino.

Entre estos años se anotan aspectos, que destacan el nuevo impulso al desarrollo del sector industrial; citándose, la Codificación de la Ley de Fomento Industrial, en 1971; la Codificación de La Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía en 1973, y el establecimiento del Centro de Promoción de la Pequeña Industria y Artesanía CENAPIA en 1975.

Pero el auge petrolero, duró poco, y en 1975, comenzaron las dificultades en el mercado internacional debido a la caída de los precios del crudo, provocando desajustes económicos en el Ecuador, con las consecuentes reacciones políticas y sociales.. El Consejo Supremo de Gobierno (1976 - 1979), tomó como medidas, como la apertura al capital extranjero, flexibilizó las políticas económicas con criterios liberales, e inició un agresivo proceso de endeudamiento externo; cuya acumulación pesaría duramente, al iniciarse la etapa de los gobiernos constitucionales, en la década de los 80.

A partir de la democracia hasta nuestros días, se han pasado por innumerables crisis, que han frenado el desarrollo de la industria y del país en general; muchas de ellas dependientes de fenómenos circunstanciales y otras por causa de situaciones que se han venido arrastrando desde los años finales de la dictadura, como fue el excesivo endeudamiento externo. Sin embargo cabe señalar que, entre estos años

también se han tomado iniciativas, para impulsar a la industria a salir de la crisis, aunque realmente solo ha servido para atenuar sus efectos, especialmente en sectores que han sentido mayor impacto. Entre las principales acciones merece atención especial, la expedición de la Ley de Fomento Artesanal, como una ley propia en 1986; la promulgación de las leyes de Zonas Francas, de Maquila, del Contrato a Tiempo Parcial, y la Ley del Consumidor, en 1990, durante el gobierno de Rodrigo Borja.

En 1993 con el gobierno de Sixto Durán Ballén se empieza un programa de desinversiones estatales, en el marco de la Modernización del Estado, expidiéndose la Ley de Modernización. A partir de este gobierno se inician de manera escandalosa los actos de corrupción, como el caso de los gastos reservados. Posteriormente se agravó la situación del país, marcada por la creciente inestabilidad que dio como resultado, varios presidentes destituidos de su cargo (Abdalá Bucaram en febrero de 1997, Jamil Mahuad, en enero del 2000 y Lucio Gutiérrez en marzo del 2005).

Sin embargo no se puede desmerecer ciertas acciones, que se han emprendido, para impulsar al Ecuador a insertarse dentro del contexto de la globalización; siendo parte de este proceso, la apertura comercial, donde se destacan los acuerdos de complementación económica con Chile, vigente desde 1995; MERCOSUR, en el 2003 y el objetivo propuesto de negociar un Tratado de Libre Comercio (TLC), con los Estados Unidos, el cual está pendiente en estos momentos. Corresponde señalar que, ingresar en estos procesos globales entraña grandes desafíos, para lo cual el sector de la industria debe estar preparado productiva y competitivamente y deberán contar con el apoyo estatal, principalmente con la provisión de la infraestructura, el marco jurídico adecuado y un ambiente apropiado para su desarrollo; dentro de ese contexto, en estos últimos años se han retomado nuevas iniciativas como son, la Codificación de la Ley de Fomento de Parques Industriales en octubre de 2005; la Ley de Beneficios Tributarios para Nuevas

Inversiones Productivas, Generación de Empleo y Prestación de Servicios, para fomentar el desarrollo de actividades industriales de alta tecnología; Conformación de un Consejo Nacional de Competitividad en el 2001; además de otras iniciativas legales que están para revisión y aprobación por parte del Congreso Nacional, como son las Leyes de Promoción y Defensa de la Libre Competencia Económica y del Sistema Ecuatoriano de Calidad.

### **3. EL SECTOR INDUSTRIAL Y SU PARTICIPACIÓN EN LA ECONOMIA NACIONAL**

El Ecuador, empezó tardíamente su proceso de industrialización, comparada con otros países del mundo, inclusive sudamericanos. Como ya se había indicado, no fue sino hasta 1965 donde se puede decir que empezó una verdadera contribución en la economía nacional, mediante un sistema de industrialización sustentado en la sustitución de importaciones.

Sin embargo, lo que en un momento inicial se perfilaba como exitoso, conforme lo demostraban las cifras de sus exportaciones, sin embargo no tardaron muchos años para generarse problemas continuos en este sector, muchos de ellos provenientes de los aspectos coyunturales de la época. En estas circunstancias fue creciendo la actividad industrial, la misma que iba perdiendo terreno en cuanto a su importancia socioeconómica; no obstante, se implementaron diversas medidas, para dar solución y reactivar el sector, pero fueron únicamente, para atenuar las diversas crisis del momento y la industria cada vez iba haciéndose menos productiva y competitiva, debiendo depender del paternalismo estatal.

En los últimos años se han implementado campañas para incentivar y promover al sector para incrementar sus niveles productivos y

competitivos, abriendo la oportunidad no solo de tener espacio en el mercado nacional sino también en el internacional, teniendo plena conciencia de que las industrias que no se desarrollan con estos principios, tienden a desaparecer; en este sentido y conforme a lo que se ha venido diciendo en éste capítulo, el Ecuador debe potenciar y fortalecer este sector, brindando la infraestructura y servicios adecuados, estableciendo reglas claras a través de su marco jurídico, dejar a un lado las medidas de proteccionismo estatal e incentivar la generación de un mayor valor agregado, e incremento de su productividad y competitividad. Solo de esta manera se puede construir el camino que lleve al Ecuador a formar parte del grupo de países industrializados, con un crecimiento económico sostenido.

### **3.1. LA INDUSTRIA ECUATORIANA**

Como se había manifestado en los aspectos históricos, la industria ecuatoriana, comenzó a tener un desarrollo incipiente a los inicios del siglo XX; cuyo impulso fundamental, fue la nueva Ley de Fomento Industrial expedida el en 1964, que reformaba la promulgada en 1957 y fue codificada en 1971.

A partir de 1965, surge un nuevo proceso de Modernización sustentado en la implementación de un esquema de industrialización en base a la “Sustitución de Importaciones”, este programa económico, permitió emprender en el diseño de estrategias de industrialización, como los recursos, facilidades, exoneraciones tributarias, alentando la inversión extranjera, leyes de protección, etc.; esto permitió que la industria tuviera un crecimiento considerable durante esos primeros años, comparado con el crecimiento del total de las compañías existentes en esos años, como lo podemos apreciar en el cuadro No. 1.

Entre los años 1964 y 1970 el número de industrias se incrementó de 225 en 1964, representando el 28,45% de las compañías constituidas en ese

año, a 312 en 1968, siendo el 31,14% del total de empresas y reduciéndose a 263 en 1970, donde fue el 29,74% de las compañías existentes.

Dentro del periodo comprendido entre 1971 y 1980, las industrias se cuadruplicaron, pasaron de 365 a 1674, sin embargo su porcentaje respecto al total de compañías, se redujo, pasó de 26,02%, al 23,63%, esto es porque el total de empresas de los otros sectores se quintuplicó, pasando de 1403 compañías en 1971, a 7084 en 1980.

Entre 1981 y 1990, las industrias crecieron un 49% en la década, pasaron de 1.961 industrias a 2.923, su porcentaje respecto al total de compañías, se redujo, pasó de 23,97%, al 17,53%, mientras que el total de empresas de los otros sectores se duplicó, pasando de 8.192 compañías en 1981, a 16.672 en 1990.

Entre 1991 y 2004, el porcentaje de las industrias constituidas, respecto del total de compañías continuó decreciendo, pasando del 17,51% en 1991 al 9,05%. El número de industrias constituidas en 1991 fue de 3003, siendo en 1994 su valores más altos con 3.248 en 1993 y 3.276 en 1994 y reduciéndose hasta 3074 en el 2004. Mientras que el crecimiento de total empresas constituidas se duplicó en ese periodo de tiempo, pasando de 17.154 compañías en 1991, a 33.890 en el año 2004.

**Cuadro No. 1 Participación industrial en el sector empresarial**

<b>AÑOS</b>	<b>TOTAL COMPAÑÍAS</b>	<b>INDUSTRIAS</b>	<b>PORCENTAJE DE INDUSTRIAS EN RELACION A LAS COMPAÑÍAS (%)</b>
1964	791	225	28,45
1965	680	219	32,21
1966	807	258	31,97
1967	698	225	32,23
1968	1.002	312	31,14
1969	814	263	32,31
1970	854	254	29,74
1971	1.403	365	26,02
1972	1.459	373	25,57
1973	1.606	426	26,53
1974	1.820	474	26,04
1975	4.327	1.047	24,20
1976	4.988	1.200	24,06
1977	5.291	1.285	24,29
1978	5.636	1.342	23,81
1979	5.627	1.414	25,13
1980	7.084	1.674	23,63
1981	8.192	1.964	23,97
1982	8.331	1.935	23,23
1983	9.397	2.107	22,42
1984	10.421	2.208	21,19
1985	11.737	2.392	20,38
1986	12.432	2.438	19,61
1987	13.618	2.550	18,73
1988	14.747	2.671	18,11
1989	15.131	2.707	17,89
1990	16.672	2.923	17,53
1991	17.154	3.003	17,51
1992	18.270	3.038	16,63
1993	20.053	3.248	16,20
1994	21.009	3.276	15,59
1995	20.423	3.080	15,08

1996	22.673	3.232	14,25
1997	22.888	2.776	12,13
1998	23.761	2.768	11,65
1999	26.123	2.937	11,24
2000	26.914	2.895	10,76
2001	28.641	3.055	10,67
2002	28.745	2.994	10,42
2003	31.449	3.002	9,55
2004	33.890	3.074	9,07

**Fuente:** Desarrollo Societario en Cifras, División de Estudios Societarios y División de Informática de la Superintendencia de Compañías

**Elaboración:** Ing. Roberto Gavilánez

También es importante señalar que la mayor concentración de industrias en el Ecuador, se tiene en las provincias más importantes, Pichincha, Guayas y Azuay, donde cuenta con mayor infraestructura y servicios más adecuados, como lo podemos ver en el **anexo No. 1**.

En el año 2000, la provincia del Azuay contaba con 186 industrias, siendo el 6,42% del total en el Ecuador, Guayas con 1.181, el 40,79% mientras que Pichincha con 1.256 industrias, representó el 43,39%, estos porcentajes han variado ligeramente, teniendo en el año 2004, al Azuay el 5,95%, Guayas el 42,23% y Pichincha el 41,87%, de un total de 3.074 industrias. Cabe indicar que de acuerdo con los datos existentes en la Superintendencia de Compañías, en el año 2005 se constituyeron 6.565 empresas, de las cuales 266 correspondían al sector industrial, cifras superiores al año 2004, donde se constituyeron 5.303 compañías, de las cuales, 212 correspondieron a industrias. En este año, se constituyeron hasta el mes de junio 3.444 compañías y entre ellas 155 industrias. Además conforme lo muestra el cuadro No. 2, Quito, Guayaquil y Cuenca mantienen el mayor número de constitución y domiciliación de industrias, debiendo notar un mayor repunte en la ciudad de Guayaquil, con 115 industrias en el 2004, 150 en el 2005 y 90 hasta junio de este año.

#### **Cuadro No. 2. Industrias Constituidas por ciudad entre el 2004 y 2006**



CIUDAD	No DE INDUSTRIAS CONSTITUIDAS/AÑO		
	2004	2005	2006*
QUITO	67	67	40
GUAYAQUIL	115	150	91
CUENCA	12	21	12
PORTOVIEJO	3	3	4
AMBATO	6	18	5
MACHALA	5	3	3
LOJA	4	4	0
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>266</b>	<b>155</b>

\* Hasta mes de junio de 2006

**Fuente:** Dirección de Estudios Societarios y División de Informática de la Superintendencia de Compañías

**Recopilación:** Ing. Roberto Gavilánez

A pesar de este proceso decreciente de la participación de las industrias respecto al total empresarial analizado, la contribución de productos manufacturados, en las exportaciones, ha sido significativa.

En el cuadro No.3, podemos apreciar claramente el incremento de las exportaciones que tuvo la industria ecuatoriana; en 1965 se exportaron 14 millones de dólares por concepto de productos industrializados, cifra que fue aumentando anualmente y representando porcentajes entre el 10 y 11% de las exportaciones totales, hasta el año de 1967.

Entre 1968 y 1971, se observa variaciones considerables, del porcentaje de ingreso por exportaciones industriales, que se reducen al 8,56% en 1968, e incrementa a 14,41% en 1971; lo cual se explica con las fluctuaciones de las exportaciones totales, que de acuerdo con el análisis histórico realizado, correspondería a las exportaciones de productos primarios, principalmente el banano. Conforme los porcentajes de crecimiento anual de importaciones industriales expresado en el cuadro podemos confirmar lo señalado; en 1966 fue de un 9,29%, cae en 1967 al 3,27%, vuelve a crecer significativamente en 1969 al 20,36%, cae a un valor negativo de -7,46% en 1970 y crece al 54,30% en 1971.

A partir del año de 1972 y luego del descubrimiento del petróleo de oriente, las exportaciones petroleras crecieron, hasta constituirse en el mayor porcentaje de las exportaciones totales. Los ingresos por exportación de productos industrializados, también se vieron incrementados considerablemente, aunque hasta el año de 1976, el porcentaje de las exportaciones totales estaba entre el 8 y casi el 11%.

El porcentaje de crecimiento de las exportaciones de productos industrializados se elevó al 87,60% en 1974, descendiendo en 1975 y 1976, pero incrementándose al 113,04% en 1977 respecto del año anterior. Las exportaciones industriales de estos dos años fueron de 135 millones de dólares en 1976 y de 287,6 millones en 1977.

En los años posteriores se observa un crecimiento sustancial de las exportaciones de productos industrializados llegando a valores superiores al 20% del total, siendo su pico más alto de 26,22% en 1978, año en que los ingresos por exportaciones petroleras descendieron, representando el 40% del total exportado, cayendo 9 puntos del año anterior.

En 1980, inició una nueva década favorable para el sector industrial, sobre todo por cuanto los ingresos por exportaciones de productos manufacturados crecieron sustancialmente comparado al año anterior, esto es de 519,8 en 1979 a 626 millones de dólares, y su crecimiento anual fue de 20,43%, además representó el 25,23% del total exportado en ese año, a pesar de que las exportaciones petroleras fueron el 55,42% del total.

La década de los 80, a pesar de haber iniciado positivamente, empezó a decaer; descendiendo los ingresos por exportación de productos manufacturados de 626 millones de dólares en 1980 a 188, 4 millones en 1983, siendo el 8% del total por exportaciones.

En 1987 descendió a 291,4 millones, donde representó el 15,12%.del total y donde el petróleo representó el 33,50%; resaltando que en este año, los ingresos provenientes de las exportaciones, fueron los más bajos de toda la década con un valor de 1927,7 millones de dólares, conforme lo apreciamos en el cuadro No. 3.

**Cuadro No. 3 Exportaciones de Productos industrializados 1965-1992**

AÑO	EXPORTACIONES(millones de dólares)					
	TOTALES	PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	%	CRECIMIENTO %	PETROLEO	%
1965	132	14	10,61		2,1	1,59
1966	139,7	15,3	10,95	9,29	0	0,00
1967	158	15,8	10,00	3,27	0	0,00
1968	195,2	16,7	8,56	5,70	1,1	0,56
1969	152,5	20,1	13,18	20,36	0,6	0,39
1970	189,9	18,6	9,79	-7,46	0,8	0,42
1971	199,1	28,7	14,41	54,30	1,2	0,60
1972	326,3	34,7	10,63	20,91	59,4	18,20
1973	532	48,4	9,10	39,48	282,1	53,03
1974	1123,5	90,8	8,08	87,60	692,8	61,66
1975	973,9	100,2	10,29	10,35	587,1	60,28
1976	1257,5	135,0	10,74	34,73	740,5	58,89
1977	1436,3	287,6	20,02	113,04	704,1	49,02
1978	1557,5	408,3	26,22	41,97	623,6	40,04

1979	2104,2	519,8	24,70	27,31	1037,5	49,31
1980	2480,8	626,0	25,23	20,43	1374,9	55,42
1981	2168	500,5	23,09	-20,05	1175,1	54,20
1982	2237,4	371,5	16,60	-25,77	1390,3	62,14
1983	2225,6	188,4	8,47	-49,29	1551,5	69,71
1984	2620,4	343,1	13,09	82,11	1678,2	64,04
1985	2904,7	338,6	11,66	-1,31	1824,7	62,82
1986	2185,8	308,0	14,09	-9,04	912,4	41,74
1987	1927,7	291,4	15,12	-5,39	645,8	33,50
1988	2192,9	332,3	15,15	14,04	875,2	39,91
1989	2353,9	327,6	13,92	-1,41	1032,7	43,87
1990	2713,9	369,7	13,62	12,85	1258	46,35
1991	2851,4	339,3	11,90	-8,22	1059	37,14
1992	3007,6	359,1	11,94	5,84	1251	41,59

**Fuente:** Ecuador Análisis de Coyuntura Perspectivas 1993, Datos Banco Central del Ecuador 1965-1984; 18985-1992, Centro de Planificación y Estudios Sociales, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, Quito, Ecuador.

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

Entre los años de 1988 y 1992, a pesar de crecer muy ligeramente las exportaciones manufactureras, su porcentaje del total exportado se redujo hasta casi el 12% mientras que el petróleo ondeaba valores entre el 40%.

En general el crecimiento anual de las exportaciones de productos industrializados en esta década fue negativo, salvo unos pocos años;- 20,05% en 1981, -49,29% en 1983 crece en 1984 al 82,11% y vuelve a caer hasta 1987 y en 1988 en un 12,85% y repitiéndose estos sucesos hasta 1992, donde creció en un 5,84%. Podemos decir entonces que, mientras en los años 70, tuvimos un desarrollo y crecimiento del sector industrial, promovido por el modelo económico de sustitución de importaciones apoyado por los gobiernos de la época y el florecimiento de nuevos recursos provenientes del petróleo; la década de los 80 muestra todo lo contrario, aspectos coyunturales, tanto internos como externos, ocasionan que este sector se vea gravemente afectado, llegando a reducir sustancialmente su participación en la economía ecuatoriana.

**Cuadro No. 4. Exportaciones de Productos industrializados 1993 - 2005**

AÑOS	EXPORTACIONES(miles dólares FOB)					
	TOTAL	PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS	%	CRECIMIENTO %	PETROLEO CRUDO	%
1993	3.065.615,00	543.512,00	17,73	51,35	1.152.144,00	37,58
1994	3.842.683,00	684.156,00	17,80	25,88	1.185.033,00	30,84
1995	4.380.706,00	824.426,00	18,82	20,50	1.395.480,00	31,86
1996	4.872.648,00	1.063.334,00	21,82	28,98	1.520.815,00	31,21
1997	5.264.363,00	1.011.441,00	19,21	-4,88	1.411.577,00	26,81
1998	4.203.049,00	1.003.982,00	23,89	-0,74	788.974,00	18,77
1999	4.451.084,00	1.062.193,00	23,86	5,80	1.312.311,00	29,48
2000	4.926.627,00	1.228.556,00	24,94	15,66	2.144.009,00	43,52
2001	4.678.437,00	1.246.562,00	26,64	1,47	1.722.332,00	36,81
2002	5.036.121,00	1.310.115,00	26,01	5,10	1.839.024,00	36,52
2003	6.222.693,00	1.688.164,00	27,13	28,86	2.372.314,00	38,12
2004	7.752.892,00	1.728.254,00	22,29	2,37	3.898.508,00	50,28
2005	9.869.357,00	2.107.866,00	21,36	21,97	5.396.840,00	54,68

**Fuente:** Información Estadística mensual, Noviembre/2005; febrero 28 de 2006, Dirección General de Estudios, Banco Central del Ecuador.

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

El cuadro No. 4, nos muestra que a partir del año 93 y el resto de la década de los 90 el sector industrial comienza a tener un nuevo repunte, representando entre el 17 y el 24 de las exportaciones; e incrementando sus valores de 543, 5 millones de dólares en 1993 a 1062,2 millones en 1999.

El crecimiento de las exportaciones industriales, fue de 51,35% en 1993 y sobre el 20% hasta el año 96, decreciendo a - 4,88% en 1997 y -0,74 en 1998, a pesar de que las exportaciones de estos productos estuvieron

ligeramente superiores a los 1000 millones de dólares en esos años. En 1999 el crecimiento llegó al 5,8%.

Es decir en la década de los 90 vemos 2 etapas de crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados, la primera, tal vez promovida por nuevas iniciativas tomadas por los gobiernos para incrementar el desarrollo de este sector, como las leyes de maquila y zonas francas, modernización del estado, promoción de la inversión extranjera, etc., cuyos resultados se aprecian entre 1993 y 1996; y la segunda entre los años 97 y 99, donde se ve afectada por los aspectos coyunturales de la época (fenómeno del niño, efectos económicos del conflicto bélico, factores económicos externos, etc.).

Es importante señalar que la participación del petróleo en las exportaciones ha ido disminuyendo, siendo el 37,58% en 1993; 18,77% en 1998 y 29,48% en 1999. Entre los años 2000 y 2005, se observa que la participación del sector industrial en las exportaciones de productos manufacturados se mantiene en crecimiento siendo los ingresos por exportaciones de estos productos de 1228, 56 millones de dólares en el 2000 y representando casi el 25% del total, que fue de 4926,6 millones de dólares y donde el petróleo representó el 43,52%.

En el año 2005 las exportaciones de productos industrializados fueron 2107,8 millones de dólares, siendo el 21, 36% del total exportado, que fue de 9869,4 millones de dólares; es decir casi duplicándose los valores del año 2000. Se debe señalar que los ingresos por exportaciones petroleras representaron el 54,68% de las exportaciones. En este sentido es importante resaltar el aporte sustancial al crecimiento de la economía ecuatoriana, reflejado en sus exportaciones.

El porcentaje de crecimiento anual de las exportaciones de productos industrializados fue positivo, siendo sus mayores valores en, 2000 con el 15,66%, en el 2003 con 28,86% y en el 2005 con el 21, 97%.

Cabe indicar, que en los últimos años, se han realizado grandes esfuerzos para modernizar la industria ecuatoriana, a través de diversos estudios, los cuales, plantean estrategias como la diversificación de productos, la inversión extranjera, la apertura comercial, la innovación, entre otros y que buscan aumentar su productividad y competitividad.

Si analizamos las exportaciones de los productos manufacturados del **anexo No 2**, podemos ver que, entre 1993 y 2005, los derivados del petróleo crecieron, de 104,5 millones de dólares, a 472,7 millones, esto es un 350% en este periodo de tiempo, mientras que otros productos como: los elaborados del café su crecimiento fue de 28,1 a 64,9 millones, un 130%; elaborados del cacao de 34,9 a 55,5 millones, un 59%; la harina de pescado de 11,9 a 20,8 millones, un 80%; un notable crecimiento tuvieron los otros elaborados productos de mar incluido el atún en lata que pasaron de 74,9 a 448,9 millones creciendo un 500% en este periodo. Las exportaciones de productos químicos y farmacéuticos incrementaron de 26,5 a 74,7 millones, creciendo en un 180% aproximadamente, las manufacturas de metales pasaron de 90,7 a 308,1 millones de dólares, creciendo un 240%; las manufacturas textiles incrementaron de 29,9 millones a 68,1 millones de dólares creciendo en un 130% aproximadamente. Se debe señalar que las manufacturas de sombreros tuvieron una reducción significativa, pasando de 7,6 millones por concepto de exportaciones a 4,1 millones de dólares, esto es un decrecimiento de casi el 50% en el periodo comprendido entre 1993 y 2005.

Del anexo No. 2, también podemos decir, que se mantiene dependencia de los derivados del petróleo, que si analizamos profundamente, estos, en

1993 representaron el 19,23% de productos industrializados exportados, incrementando al 21,43% en 1996 y cayendo al 13,34% en 1998 y recuperándose hasta llegar al 24,29% en el año 2000 y fluctuando en niveles inferiores al 20% entre el 2001 y 2004 y creciendo al 22,43% en el 2005.

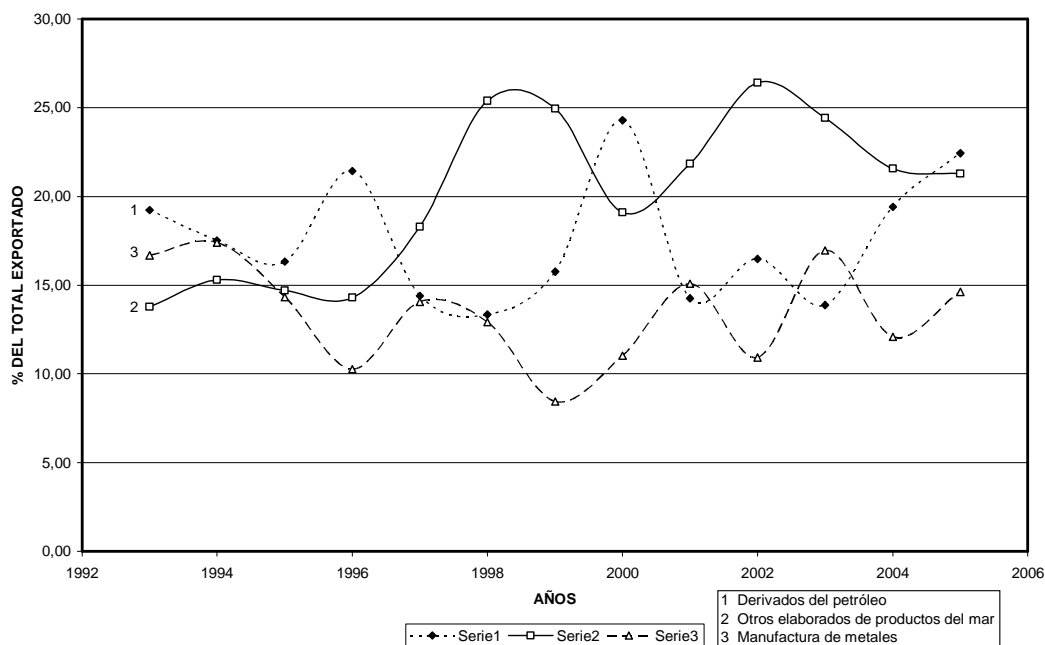
Otro de los rubros de exportación industrial que se ha convertido en vital importancia para el Ecuador es “Otros elaborados productos del mar”, que incluye al atún enlatado, el cual como lo demuestra el cuadro No. 4, en 1993 representó el 13,78% de exportaciones industriales, incrementó al 25,38% en 1998, bajó al 19,09% en el 2000, subió al 26,41% en el 2002 y entre el 2004 y 2005 permaneció por el 21%.

Las exportaciones de manufacturas de metales representaron el 16,69% en 1993, subiendo ligeramente al 17,4% en 1994, cayendo a su valor más bajo de 8,44% en 1999, subiendo al 15,08% en el 2001, decrece en el 2002 al 10,92% y sube al 16,95% en el 2003, baja a 12,09% en el 2004 y sube en el 2005 al 14,62%.

La tendencia de las cifras analizadas, respecto a las exportaciones de derivados del petróleo, otros productos elaborados del mar y la manufactura de metales, se ilustra en el gráfico No. 1.



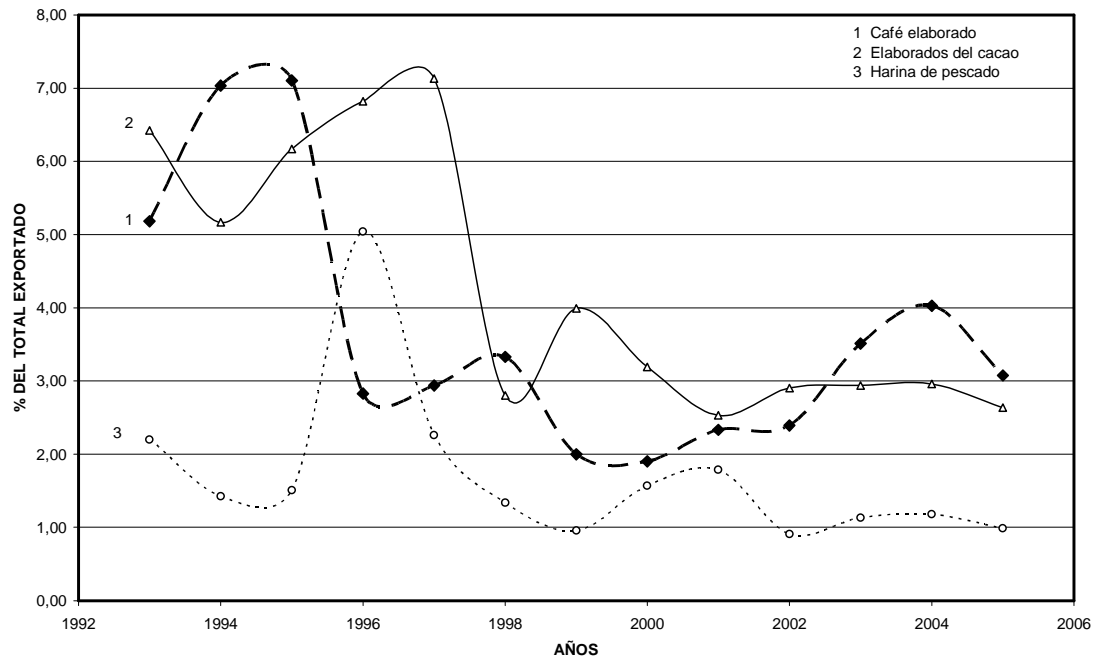
**Grafico No.1. Exportaciones de Productos Manufacturados:  
Derivados del Petróleo, Otros productos elaborados del mar y  
manufactura de metales**



**Fuente:** Información Estadística mensual, Noviembre/2005; febrero 28 de 2006, Dirección General de Estudios, Banco Central del Ecuador  
**Elaboración:** Ing. Roberto Gaviláñez

Los otros productos, como el café elaborado, elaborados de cacao, harina de pescado, han tenido más bien un proceso de decrecimiento sus cifras en general no fueron superiores al 7% y decrecieron a valores inclusive inferiores al 3%, especialmente la harina de pescado que en el 2005 representó el 0,99%. El gráfico No. 2, ilustra este comportamiento más claramente.

**Gráfico No. 2. Exportaciones de Productos Manufacturados: Café elaborado, elaborados del cacao y harina de pescado**

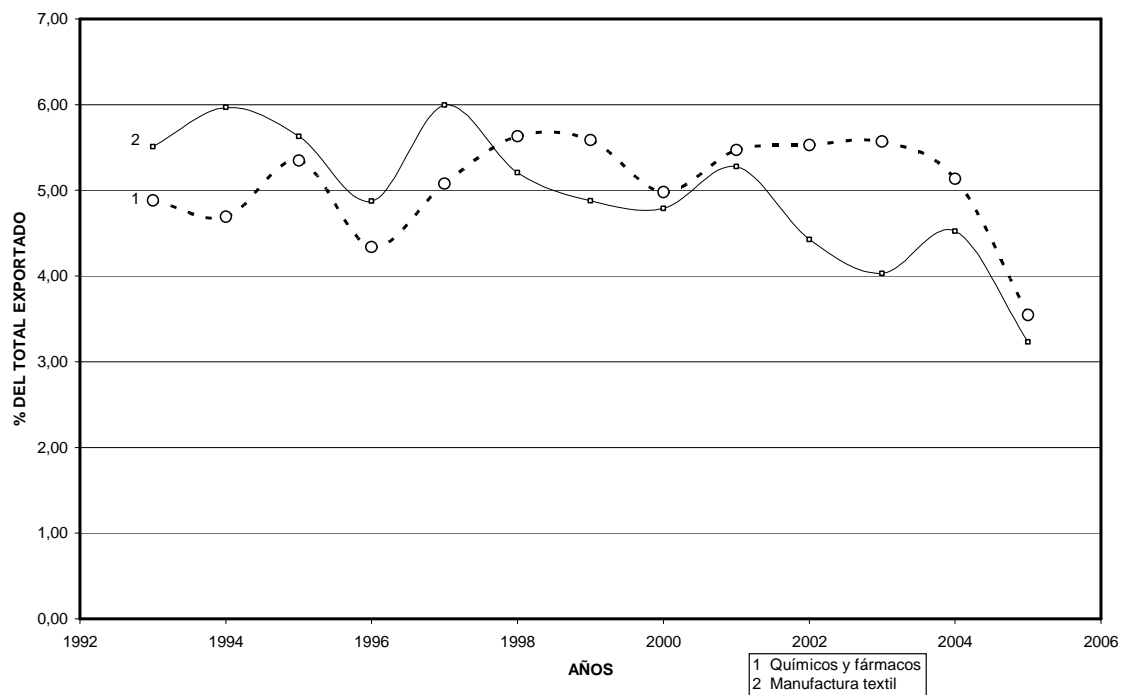


**Fuente:** Información Estadística mensual, Noviembre/2005; febrero 28 de 2006, Dirección General de Estudios, Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Ing. Roberto Gavilánez

La manufactura textil y los productos químicos y farmacéuticos, en general presentan un proceso decreciente del porcentaje de sus exportaciones, fluctuando entre el 4 y 6%, con excepción del año 2005 que cayeron al 3,23 y 3,55% respectivamente, sin embargo este proceso decreciente se observa más notoriamente en el área textil. Lo señalado, se puede apreciar en el gráfico No 3.

**Grafico No.3. Exportaciones de Productos Manufacturados:  
Químicos y fármacos y manufactura textil**



**Fuente:** Información Estadística mensual, Noviembre/2005; febrero 28 de 2006, Dirección General de Estudios, Banco Central del Ecuador

**Elaboración:** Ing. Roberto Gavilánez

Luego del breve análisis de la participación de las exportaciones de productos manufacturados, también es importante conocer, cuanto se ha invertido en materia prima, utilizada para la producción industrial, lo cual podemos apreciar en la información que detalla las importaciones y el destino económico dado, conforme lo muestra el **anexo No. 3**.

De acuerdo con el cuadro del anexo No. 3, podemos ver como el monto por concepto de exportaciones se ha ido incrementando desde 3737,2 millones de dólares en 1995 hasta 5109,9 millones en 1998, bajando a

2736,9 millones en 1999 para volver a incrementarse a 3400,9 millones en el 2000.

Las importaciones de materia prima industrial se aumentaron, desde 1244,9 millones de dólares en 1995 a 1572,4 millones en 1998, bajando a 935,4 millones en 1999 e incrementándose a 1198,9 en el 2000, representando entre el 30 y el 35% de las importaciones totales en ese periodo de tiempo.

Las importaciones de bienes de consumo subieron de 738,2 millones de dólares en 1995 a 1079,7 millones de dólares, reduciéndose a 572,3 millones en 1999 y a 762,4 millones en el 2000; siendo las importaciones de consumo no duradero de 398,4 millones en 1995, 660,2 millones en 1998 y reduciéndose a 411,9 en 1999 y a 457,9 en el 2000.

Es importante mencionar que el Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA) de la Universidad Católica del Ecuador en el documento, Evaluación de los Impactos Económicos y Sociales de las Políticas de Ajuste Estructural en el Ecuador 1982-1999 señala: ***“resulta preocupante que las importaciones de bienes de consumo no duradero aumenten hasta la significativa suma de 660 millones de dólares en 1998, revelando las reales tendencias de la apertura (vinculados más bien al fomento de las importaciones)....”***. Además en este mismo documento se menciona que un dato significativo y proveniente de la Superintendencia de Compañías es el hecho de que las empresas amplían significativamente la importación de productos terminados, ***“distintos a las materias primas, lo cual tendría un importante componente de productos de consumo inmediato, que bien puede producirse en el país de existir las condiciones adecuadas.”***<sup>12</sup>

Entre los años 2001 y 2005, las importaciones de bienes de consumo continuaron creciendo, de 1321,2 millones de dólares en el 2001, y casi duplicándose en el 2005, con un valor de 2336,8 millones de dólares, y cuyos porcentajes respecto del total de importaciones se encontraron

---

<sup>12</sup> Evaluación de los Impactos Económicos y Sociales de las Políticas de Ajuste Estructural en el Ecuador 1982-1999, Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA) de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, Ecuador, enero, 2001.

entre el 26 y 29%; En el 2001 este porcentaje fue de 26,78%, en el 2003 subió al 28,98% bajando en el 2005 al 26,26%.

Cabe indicar, que las importaciones de productos no duraderos también fueron crecientes, siendo sus porcentaje respecto al total importado de, 14,43% en el 2001, 16,52% en el 2003 y bajando a 15, 04% en el 2005, sin embargo las importaciones de materia prima industrial entre el año 2001 y 2005, tuvo ligero crecimiento, desde 1.407,5 millones de dólares en el 2001, a 2.318,4 millones en el 2005; además y debido al notable incremento de las importaciones totales que fueron de 4.936 millones de dólares en el 2001 y llegaron a 8.899,1 millones en el 2005, el porcentaje de materia prima industrial importada respecto al total fue decreciente, siendo de 28,52% en el 2001, 26,25% en el 2003 y 26,05% en el 2005.

En este sentido, se presenta a continuación a manera de resumen del análisis realizado, el cuadro No. 5, que muestra la variación porcentual de las exportaciones de productos industriales y las importaciones de materia prima industrial.

**Cuadro No. 5. Variación porcentual de las exportaciones de productos industriales versus importaciones de materia prima industrial.**

AÑO	Miles de dólares					
	TOTAL EXPORTACION	TOTAL IMPORTACION	EXPORTACION DE INDUSTRIALES	%	IMPORTACION DE MATERIA PRIMA INDUSTRIAL	%
1995	4380706	3737210	824426	18,82	1244933	33,31
1996	4872648	3570889	1063334	21,82	1221485	34,21
1997	5264363	4520051	1011441	19,21	1392608	30,81
1998	4203049	5109930	1003982	23,89	1572463	30,77
1999	4451084	2736902	1062193	23,86	935397	34,18
2000	4926627	3400952	1228556	24,94	1198956	35,25
2001	4678437	4936034	1246562	26,64	1407542	28,52
2002	5036121	5953426	1310115	26,01	1553618	26,10
2003	6222693	6102043	1688164	27,13	1603552	26,28
2004	7752892	7282425	1728254	22,29	2038495	27,99

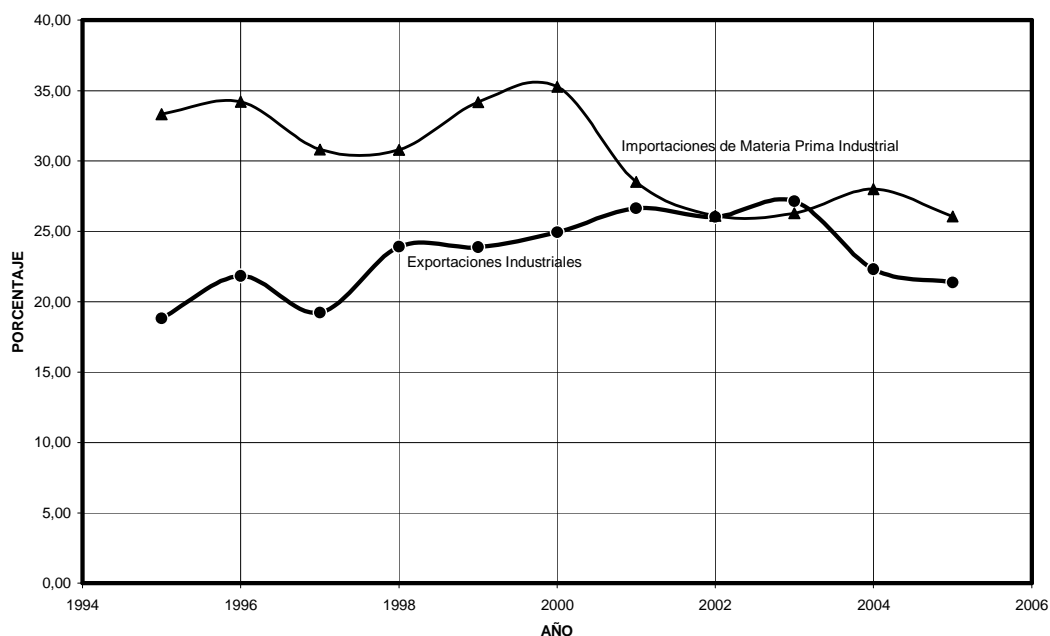
2005	9869357	8899174	2107866	21,36	2318379	26,05
------	---------	---------	---------	-------	---------	-------

**Fuente:** Estadísticas del Banco Central del Ecuador, Informe No. 1848, febrero 28 de 2006

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

Este cuadro, nos muestra el ligero crecimiento del porcentaje de exportaciones industriales respecto al total de las exportaciones, iniciándose con el 18,82% en 1995, llegando a su pico más alto de 27,13% en el año 2003 y disminuyendo hasta el 21,36% en el 2005; mientras sucede lo contrario con los porcentajes de importaciones de materia prima industrial respecto del total de importaciones donde se observa la tendencia a la baja desde el 33,31% en el año 1995, teniendo su mayor pico en el año 2000 con el 35,25% y cayendo al 26,05% en el 2005. Para visualizar en mejor forma lo manifestado, se presenta el grafico No. 4.

**Gráfico No 4. Porcentaje de Exportaciones Industriales Vs. Materia Prima Industrial**



**Fuente:** Estadísticas del Banco Central del Ecuador, Informe No. 1848, febrero 28 de 2006

**Elaboración:** Ing. Roberto Gavilánez

De análisis realizado, nos llevaría a concluir que la afirmación del CELA de la Universidad Católica del Ecuador se mantendría para estos últimos años, es decir, el hecho de que las empresas amplían significativamente la importación de productos terminados, distintos a las materias primas.

### **3.1.1. Inversiones en el sector industrial del Ecuador**

Un factor muy importante que debemos conocer es para saber como se encuentra este sector, es a través de las inversiones, de la inversión extranjera directa ( IED), ya que la inversión extranjera, no sólo contribuye a elevar la capacidad de producción en el país, aportando recursos frescos a las compañías conformadas con capitales extranjeros, sino que también contribuye al financiamiento y al fortalecimiento de la estructura financiera de las industrias locales, además permite ampliar su infraestructura tamaño y capacidad de producción existentes, y la generación de servicios más diversificados y calificados, a más de que favorece la ocupación directa de mano de obra, en buena parte, con más elevados grados de preparación académica y técnica.

Conforme el cuadro No. 6, en el año 2004, se invirtieron en la industria 92,7 millones de dólares, de los 649 millones invertidos en el total del sector empresarial. De lo invertido en el sector industrial, el 27,94% fue inversión extranjera directa y el restante inversión nacional, cabe señalar, que el mayor monto invertido en este año se destino al aumento de capital industrial, ya que en la constitución de empresas solo, se invirtieron 716.487 dólares de estos 15400 dólares fue inversión extranjera directa. En el 2005, se invirtieron en la industria 125,2 millones de dólares, de los 971,4 millones invertidos en el total del sector empresarial, de los 125, 2 millones, el 50,85% fue inversión extranjera directa. De lo invertido en el sector industrial, aproximadamente, 18 millones de dólares se invirtieron en la constitución de 272 empresas, donde el 90,25% fue inversión extranjera directa y el restante inversión nacional.

Se avizora un incremento sustancial en la inversión en el 2006, pues hasta el mes de junio, se invirtió 1055, 8 millones de dólares, debiendo señalar que 40,2 millones se destinaron a la industria, siendo el 21,14% proveniente de inversión extranjera directa, siendo el mayor monto de inversión, dirigido hacia el aumento de capital en 90 empresas, con aproximadamente 40 millones de dólares.

De acuerdo con la información disponible en la Superintendencia de Compañías, existen 481 sucursales extranjeras<sup>13</sup>, 4 sucursales del sector industrial se constituyeron en el 2004 y el 2005, 2 respectivamente cada año.

**Cuadro No. 6. Inversión destinada al sector industrial**

COMPAÑÍAS	INVERSION (DOLARES)					
	2004	%	2005	%	2006*	%
<b>EMPRESAS TOTALES</b>						
<b>CONSTITUCION</b>						
No	5430		6786		3573	
INVERSION NACIONAL	14649916	52,36	16849150,2	47,74	10161184	92,61
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	13330374	47,64	18442109	52,26	810318	7,39
TOTAL INVERSION	27980290	100,00	35291259,2	100,00	10971502	100,00
<b>AUMENTO DE CAPITAL</b>						
No	1514		1699		794	
INVERSION NACIONAL	443603825	71,43	777457707	83,05	165685145,6	15,86
INVERSION EXTRANJERA	177441605	28,57	158625879	16,95	879214033,8	84,14

<sup>13</sup> Tomado de la pagina web de la Superintendencia de compañías, [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec), 11/08/2006



DIRECTA						
TOTAL INVERSION	621045430	100,00	936083587	100,00	1044899179	100,00
<b>CONSTITUCION Y AUMENTO</b>						
No	6944		8485		4367	
INVERSION NACIONAL	458253741	70,61	794306857	81,77	175846329,6	16,65
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	190771972	29,39	177067988	18,23	880024351,8	83,35
TOTAL INVERSION	649025713	100,00	971374846	100,00	1055870681	100,00
<b>INDUSTRIAS</b>						
<b>CONSTITUCION</b>						
No	211		272		161	
INVERSION NACIONAL	701087	97,85	1754623	9,75	257448	91,07
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	15400	2,15	16237352	90,25	25254	8,93
TOTAL INVERSION	716487	100,00	17991975	100,00	282702	100,00
<b>AUMENTO DE CAPITAL</b>						
No	212		256		90	
INVERSION NACIONAL	66140864	71,86	59808542,6	55,76	31504846,12	78,78
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	25896960	28,14	47454481,6	44,24	8487594,24	21,22
TOTAL INVERSION	92037824	100,00	107263024	100,00	39992440,36	100,00
<b>CONSTITUCION Y AUMENTO</b>						
INVERSION NACIONAL	66841951	72,06	61563165,6	49,15	31762294,12	78,86
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	25912360	27,94	63691833,6	50,85	8512848,24	21,14
TOTAL INVERSION INDUSTRIAS	92754311	100,00	125254999	100,00	40275142,36	100,00

**Fuente:** Dirección de Estudios Societarios y División de Informática de la Superintendencia de Compañías, \* Hasta mes de junio de 2006

**Elaboración:** Ing. Roberto Gavilánez

### **3.1.2. Generación de empleo y producción**

Otro de los factores importantes del sector industrial es la generación de empleo, en este sentido y luego del estancamiento del sector industrial y decrecimiento en relación a los otros sectores de la economía en la década de los 80, sobre todo comparado con el auge y crecimiento del sector en los años 70 como participante importante en la economía del país y fuente generadora de empleo; a inicios de los años 90, se tomaron algunas iniciativas y reformas laborales, a fin de promover en la actividad

industrial el incremento de su productividad y vuelva crecer significativamente en la economía del país, y permita compensar en gran medida con el aumento de la oferta laboral, es decir la población económicamente activa.

**Cuadro No. 7. Porcentaje de participación del sector manufacturero en la ocupación total entre 1990 y 1999**

AÑO	MANUFACTURAS	COMERCIO
	%	%
1990	18	27.1
1991	16,9	28.2
1992	16,4	30.5
1993	17,4	29.7
1994	15,4	30.2
1995	14,6	31.7
1996	14,7	30.3
1997	15,5	28.4
1998	14,7	30.2
1999	14,7	28.7

**Fuente y elaboración:** Empleo Y Protección Social en Ecuador Propuestas de la Organización Internacional del Trabajo OIT, datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, 2001

En el cuadro No. 7, podemos ver la vital importancia del sector manufacturero, como fuente generadora de empleo, sin embargo vemos que su representación porcentual mantiene un ritmo decreciente. En el año de 1990 representó el 18% de la ocupación total en el país, decrece al 16,4% al año 92 y creciendo ligeramente en el año de 1993 al 17, 4%, para volver a reducir el porcentaje de su participación hasta el 14,7% en el año 99. Sin embargo es importante mencionar que, mientras el porcentaje de ocupados en el sector manufacturero disminuye año tras año, no ocurre lo mismo en otros sectores como el comercio.

La crisis financiera por la que atravesó el Ecuador a finales de la década de los 90, generó una caída catastrófica de la producción en el sector manufacturero y como se observa en el cuadro No 8, el personal ocupado disminuyó apreciablemente de 131.172 personas ocupadas en 1.619

establecimientos en el año de 1998, a 118.838 personas en 1.502 establecimientos en 1999, decreciendo en -9,4%. Los siguientes años se observa una ligera recuperación del empleo en este sector, a pesar de decrecer nuevamente en el año 2003 en -1,55%.

**Cuadro No. 8. Personal ocupado en el sector manufacturero 1998-2004**

AÑO	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	CRECIMIENTO %	PRODUCCION* ( miles de dólares)	CRECIMIENTO %
1998	1619	131172		9143526,2	
1999	1502	118838	-9,40	6007552,9	-34,30
2000	1501	124206	4,52	9302597,0	54,85
2001	1507	135244	8,89	8395212,0	-9,75
2002	1487	147883	9,35	8382071,8	-0,16
2003	1487	145584	-1,55	9677534,1	15,46
2004	1486	150369	3,29	11124456,2	14,95

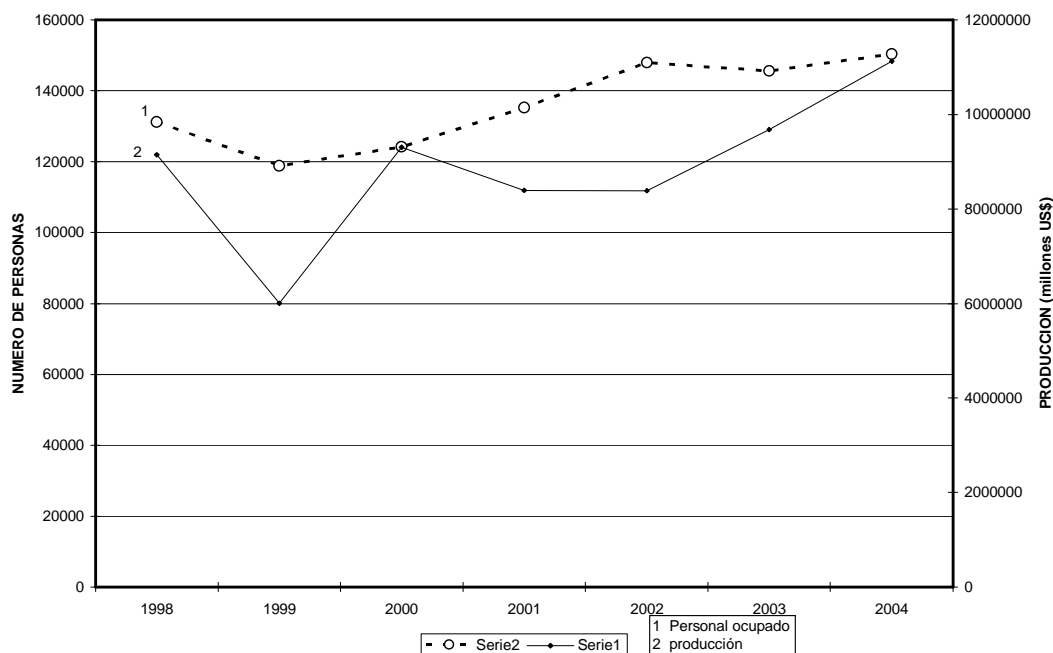
\*La producción de los años 98 y 99 se convirtieron a dólares con el cambio del año promedio correspondiente, esto es 6080 y 11718 sucres por dólar respectivamente.

**Fuente:** Información estadística del NEC Pubemn 1998-2003; Pubenprin 2004, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

La ilustración del análisis al cuadro No. 8 se presenta en el gráfico No. 5, el cual nos muestra una tendencia creciente tanto de la producción, como de la generación de empleo por parte del sector manufacturero.

**Gráfico No. 5. Personal ocupado y producción del sector manufacturero**



**Fuente:** Información estadística del NEC Pubemn 1998-2003; Pubenprin 2004, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

### 3.2. LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA EN EL ECUADOR (PYMES)

De acuerdo a la ley de Fomento a la Pequeña Industria, se considera pequeña industria a la que, con predominio de la operación de la maquinaria sobre la manual, se dedique a actividades de transformación, inclusive de forma, de materias primas o de productos semielaborados, en artículos finales o intermedios y siempre que su activo fijo, excluyendo terrenos y edificaciones, no sea mayor a 250.000 dólares.

A pesar de lo señalado, al referirnos a las pequeñas y medianas empresas, cabe señalar que no hay una definición oficial que distinga claramente, la manera de clasificar a las pequeñas y medianas empresas. En unos inicios se acudió a tomar como referente el número de empleados, una gran empresa la constituía más de 100 empleados; para

las pequeñas y medianas empresas (pymes) tanto de sectores de comercio, industria, servicios, etc., la constituían menos de 100 empleados; mientras que las micro pequeñas y medianas empresas (mipymes), menos de 10 empleados incluido el propietario. Sin embargo este aspecto, en la realidad no se cumple (Frixone C. 2006)<sup>14</sup>. No obstante y a pesar de lo manifestado, existen 2 características que identifican y clarifican su clasificación, la primera es el hecho de que en las pequeñas empresas no existe inversión extranjera y la segunda, las grandes empresas tienen más de 3 millones de dólares en activos (Frixone C. 2006).

Otras definiciones de de pequeña y mediana industria señalan: “por pequeña industria se refiere a las empresas productivas de hasta 50 trabajadores y con un límite de crédito de 200 mil dólares. Mientras que la mediana industria , es la unidad productiva que tiene como número 100 empleados y 500 mil dólares de activos fijos (Vázquez L. Saltos N., 2005)<sup>15</sup>.

Es importante señalar que al clasificar a las empresas ecuatorianas por tamaño sobre la base del criterio del monto de sus activos, del total de empresas que entregaron balances a la Superintendencia de Compañías en el año 2000, el 75% de ellas se consideran PYMES, con mayor predominancia de empresas medianas que representan el 67.6% del total de empresas<sup>16</sup>. Esto muestra la importancia y aporte real de este tipo de empresas en el sector de la industria y para en el crecimiento de la economía nacional.

---

<sup>14</sup> Conferencia realizada en el Instituto de Altos Estudios Nacionales, “La Capacidad Empresarial” Ing. César Frixone Franco, abril 2006.

<sup>15</sup> Ecuador, su realidad 2005-2006, Vázquez L. Saltos N., Fundación José Peralta, Quito, Ecuador, septiembre, 2005, pág. 242.

<sup>16</sup> Diagnostico y Sugerencias de Política Económica para elevar la Productividad y Competitividad de la Economía Ecuatoriana, Banco Central del Ecuador, julio, 2002.

De acuerdo con la información histórica, las primeras industrias se establecieron antes de 1950 y se dedicaron básicamente a la producción de alimentos, tejidos, productos de la madera, imprenta y metalmecánica.

Con la aplicación de la política de sustitución de importaciones cuyo principal instrumento para este sector fue la Ley de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanía en 1965, y gracias a los ingresos petroleros entre otros aspectos, ha impulsado la instalación de nuevas industrias, así como su proceso de diversificación, permitiendo el despegue de la pequeña y mediana industria, como lo podemos observar en el cuadro No 9.

**Cuadro No. 9. Crecimiento de la pequeña y mediana industria y sus principales actividades desde inicios de los años 50**

PERIODO	CRECIMIENTO	ALIMENTOS	MADERA	PAPEL E IMPRENTA	QUIMICOS	MINERALES NO METALICOS	MAQUINARIA Y EQUIPO	TEXTIL Y CONFECCIONES	CUERO Y CALZADO
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
ANTES DE 1950	2	3,8	0	7	0	0	0,6	2,4	0
1950-1960	4	8,4	0	5,3	1,8	10,2	1,3	4,8	4
1961-1970	4	4,6	5,6	8,8	2,8	10,2	2,6	4	0
1971-1980	21	19,1	22,2	31,6	16,5	11,9	25,8	23	4
1981-1990	31	29	40,7	31,6	30,3	28,8	31	28,6	28
1991-2002	38	35,1	31,5	15,8	48,6	39	38,7	37,3	64

**Fuente:** Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, marzo, 2002

**Elaboración:** Ing. Roberto Gaviláñez

Del cuadro No. 9, vemos que este sector ha tenido un crecimiento permanente, siendo la décadas de los 80 y 90, las de mayor crecimiento con el 31 y 38% respectivamente, a pesar de que estas representaron las etapas más críticas para la economía ecuatoriana y para el sector de la

gran industria que por el contrario se ha visto decreciente como ya lo habíamos analizado. Esto confirma que, evidencias empíricas demuestran que en diversos países, en épocas de crisis económica, se incrementa el número de pequeñas y micro empresas<sup>17</sup>.

Podemos ver que de las actividades de este sector, la que mayor crecimiento ha tenido es la industria del cuero y calzado, llegando al 64%, seguida por la de productos químicos, con el 48,6%, siendo respetable el crecimiento de las demás actividades expuestas en el cuadro, a excepción del sector de manufactura de papel e imprenta que ha decaído del 31,6% en la década de los 80 al 15,8% hasta finales de los 90, e inicios del nuevo siglo. De acuerdo a la información proporcionada por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, la mayor concentración de pequeñas y medianas industrias, se ubican en las provincias del Azuay, Guayas y Pichincha, que conforme en cuadro No. 10, concentra el 71,6% de las 10.089 pequeñas y medianas industrias registradas.

**Cuadro No 10. Porcentaje de Pymes por provincia**

PROVINCIA	ESTABLECIMIENTOS	%
AZUAY	736	<b>7,30</b>
BOLIVAR	6	0,06
CAÑAR	48	0,48
CARCHI	68	0,67
CHIMBORAZO	300	2,97
COTOPAXI	274	2,72
EL ORO	99	0,98
ESMERALDAS	79	0,78
GUAYAS	2899	<b>28,73</b>
IMBABURA	300	2,97
LOJA	163	1,62
LOS RIOS	40	0,40
PICHINCHA	3593	<b>35,61</b>

---

<sup>17</sup> Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, marzo, 2002.

MANABI	663	6,57
MORONA SANTIAGO	5	0,05
NAPO	44	0,44
PASTAZA	73	0,72
TUNGURAHUA	688	6,82
ZAMORA CHINCHIPE	11	0,11
<b>TOTAL</b>	<b>10089</b>	<b>100,00</b>

**Fuente:** Pymes Nacional, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, enero, 2006.

**Elaborado:** Roberto Gavilánez

Si consideramos el sector de actividad que concentra la pequeña y mediana industria en el país y en las principales provincias, vemos que en la actualidad las áreas de alimentos y bebidas, seguida de la metalmecánica y la textil y confecciones concentran los mayores números de establecimientos a nivel nacional y especialmente en Pichincha; los establecimientos industriales de químicos y gráficos no se desvían mayormente de las actividades citadas; mientras que el sector del cuero y calzado apenas cuenta con 224 establecimientos a nivel nacional, situándose principalmente en Tungurahua con un número de 86 y en Pichincha con 74, conforme lo presenta el cuadro No. 11.

**Cuadro No. 11. Numero de Establecimientos Pymes Por provincia y sector de actividad**

SECTOR	AZUAY	GUAYAS	MANABI	TUNGU- RAHUA	PICHIN- CHA	OTRAS	TOTAL
ALIMENTOS Y BEBIDAS	114	295	255	151	518	356	1689
CONSTRUCCION	121	16	56	41	157	248	639
TEXTIL Y VESTUARIO	126	150	51	115	929	237	1608
MADERA	58	85	58	58	373	242	874
PLASTICO	14	130		6	26	7	183
METAL Y METAL-MECANICA	135	381	102	112	756	147	1633
GRAFICOS Y QUIMICOS	82	386	51	71	669	109	1368
NO METALICOS	29	27	3	5	8	32	104
JOYAS	17	7	2	3	4	4	37



CUERO Y CALZADO	6	20	1	86	74	37	224
OTROS Y VARIAS	34	1402	84	40	79	91	1730
<b>TOTAL</b>	<b>736</b>	<b>2899</b>	<b>663</b>	<b>688</b>	<b>3593</b>	<b>1510</b>	<b>10089</b>

**Fuente:** PyMES Nacional, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, enero, 2006.

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

Es indudable la importancia que tiene la pequeña y mediana industria no solo en el Ecuador, sino también en el ámbito internacional, a nivel de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), representa en promedio el 10% de la participación en el Producto Interno Bruto (PIB), genera aproximadamente, 10 millones de empleos, y representa el 95% de los establecimientos industriales<sup>18</sup>.

En el Ecuador representa el 95% de los establecimientos industriales, constituye el 24% del PIB industrial, además representa alrededor del 5% de las exportaciones totales del país, 2%(180 millones de dólares) de las exportaciones dirigidas hacia los Estados Unidos; genera empleo directo e indirecto de un millón de personas<sup>19</sup>. Además, cabe indicar que del sector industrial, la pequeña y mediana industria representa aproximadamente el 82% de empleo (Frixone C. 2006).

Los sectores que mayor aporte tienen en cuanto a la generación de empleo son: alimentos con el 21%, textil y confecciones con el 20%, maquinaria y equipo con el 20% y productos químicos con el 13%; siendo el promedio de empleo de 19 personas por empresa y donde las mujeres representan el 33% del total de ocupados<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> Datos presentados en la conferencia realizada en el Instituto de Altos Estudios Nacionales, "La Capacidad Empresarial" Ing. César Frixone Franco, abril 2006

<sup>19</sup> Datos COPEI 2005, Ecuador, su realidad 2005-2006, Vázquez L. Saltos N., Fundación José Peralta, Quito, Ecuador, septiembre, 2005

<sup>20</sup> Datos provenientes del documento Ecuador, su realidad 2005-2006, Vázquez L. Saltos N. pag. 243, Quito, Ecuador, septiembre, 2005.

Como ya se había indicado apenas el 5% de la producción de la pequeña y mediana industria se exporta, lo que nos indica que su principal mercado es el interno con el 95% de su producción, de la cual, en general el 21%, se dirige al sector público, esto es ministerios, empresas públicas, etc.; mientras que el 79% lo destina al sector privado, donde se incluye al consumidor directo, distribuidores, empresas y otras industrias. Es importante señalar que solo el 11% de la producción destinada al sector privado se dirige a la catalogación de otras industrias, es decir constituyendo la producción de materia prima para sus procesos<sup>21</sup>.

La provisión de materia prima es un elemento esencial en la cadena de valor de la pequeña y mediana industria (PYMI), además tiene un alto grado de incidencia en la competitividad, en este sentido es importante destacar su origen, señalando que el 52% es nacional y el 48% proviene de importación. Los principales proveedores de insumos nacionales son: propios fabricantes (25%), distribuidores mayoristas (19%) y almacenes intermediarios (6%). Mientras que las materias primas importadas llegan por tres conductos principales: importación directa, grandes importadores e intermediarios mayoristas<sup>15</sup>. Esto nos indica que una de las grandes ventajas que tiene las PYMIS es el hecho de utilizar en un gran porcentaje, materia prima de origen nacional.

Cabe también señalar que conforme lo demuestran diversos estudios, aspectos negativos que caracterizan las PYMIS en el Ecuador, son el atraso tecnológico, métodos anacrónicos de gestión y otros muy relacionados con la forma de producir, vender y administrar la actividad, además el hecho de que, solamente aporta el 18% del valor agregado y tiene una capacidad utilizada y una eficiencia de apenas el 60% y el 77% respectivamente (Vázquez L. Saltos N., 2005), lo que indica que sus recursos productivos no son aprovechados adecuadamente.

---

<sup>21</sup> Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, marzo, 2002.

De los diversos análisis realizados al sector de las PYMES, se determinó, la necesidad de actualizar sus capacidades a través de procesos de aprendizaje, incorporación de nuevos conocimientos y experiencias, e incorporar para aquellos sectores de bajos ingresos al sector formal de la economía. Para cumplir con estos fines, se promulgó mediante Decreto Ejecutivo, tanto la política como el “Programa Integral para el Desarrollo Pre-Competitivo de las PYMES Ecuatorianas” (Decretos 2639 Y 345 de marzo y agosto del 2005). El Programa Integral, consta de dos componentes: Acceso a Mercados y Acceso a Financiamiento; a fin de favorecer la modernización, la reconversión productiva y la adaptación de las empresas para la competencia internacional. Adicionalmente, se promueve la incorporación de innovaciones tecnológicas de alto impacto en los procesos productivos de transformación industrial en los diferentes sectores productivos<sup>22</sup>.

Cabe señalar que dentro de estas acciones se creó también el Consejo Superior de Desarrollo de PYMES (CODEPYMES) organismo compuesto por:

- Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad MICIP
- Fundación de Ciencia y Tecnología FUNDACYT,
- Consejo Nacional de Productividad y Competitividad CNPC
- Ministerio de Economía y Finanzas MEF
- Federación Nacional para la Pequeña Industria FENAPI y
- Corporación para la Promoción de Exportaciones e Inversión CORPEI
- Secretaría Técnica para el CODEPYMES y el fondo para el financiamiento de este componente del Programa, FONDEPYMES, el mismo que permitirá implementar sostenidamente los diferentes programas del programa integral.

Cabe señalar que entre las mayores problemáticas que ha tenido el sector de las PYMES, ha sido el acceso al crédito, que de acuerdo a estudios

---

<sup>22</sup> Informe Anual 2004, Boletín de Competitividad, Consejo Nacional de Productividad y Competitividad CNPC, Banco Central del Ecuador BCE, Quito, Ecuador.

para Latinoamérica, del Banco Interamericano de desarrollo BID y la Federación Latina de Bancos FELABAN, las tres principales razones por la que las PYMES no pueden acceder a créditos en América Latina son: la falta de información, las garantías poco sólidas y el historial negativo de las PYMES (CNPC, 2004).

### **3.2.1. Las microempresas (mipymes).**

La microempresa se caracteriza por tener un número inferior a 9 empleados (Frixone C. 2006), sin embargo y a pesar de su tamaño, es un sector que crece constantemente, contribuye con más de 2,5 millones de puestos de empleo, debiendo señalar que el 85% tienen entre 1 y 2 empleados en promedio y solamente uno de cada 20 microempresarios tiene acceso a crédito (Vázquez L. Saltos N., 2005).

Cabe señalar además que del total de las microempresas existentes, apenas, el 15% se dedica a la actividad industrial, sin embargo y de acuerdo a las características generales, realmente constituyen actividades para redondear los ingresos familiares.

## **4. SISTEMAS IMPLEMENTADOS PARA FORTALECER EL FOMENTO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL**

Luego de la grave crisis económica mantenida en la década de los 80 y su creciente proceso inflacionario, que llevó a la reducción del empleo y a deprimir los salarios, desmoronando el crecimiento y desarrollo alcanzado por el sector industrial. De esta manera durante el gobierno de Rodrigo Borja, se tomaron ciertas iniciativas para enfrentar esta problemática, con la introducción de algunas reformas como la maquila y zonas francas, donde parte de la alternativa, planteaba el, buscar la flexibilidad laboral entre otros aspectos.

#### **4.1. OPERACIONES DE MAQUILA**

Las operaciones de maquila son un sistema de producción o servicio, destinado a la elaboración, perfeccionamiento, transformación o reparación de bienes de procedencia extranjera bajo la forma de subcontratación internacional, que permite a una empresa domiciliada en el exterior instalarse en un país o subcontratar empresas nacionales con el fin de realizar estos procesos de transformación de materia prima e insumos importados, y cuyos productos finales están destinados a la reexportación posterior (Ley de Régimen de Maquila).

En el Ecuador, a lo largo del período 1990-2002, se han instalado alrededor de cien empresas maquiladoras, las cuales han generado alrededor de 200 programas de maquila, entre 1990 y 2002; la duración promedio prevista para un programa de maquilado es de 14 meses y medio<sup>23</sup>.

Con la promulgación de la Ley de maquila (1990), se produjo, en los cuatro años siguientes, una serie de programas de maquilado en algunas de las ramas manufactureras, más representativas como son las de textiles y elaborados de la pesca. Posteriormente sobresalen otras ramas como: "Otros productos agrícolas", "Productos metálicos", "Productos no metálicos", y "Elaborados de papel y cartón" y a finales de la década repuntan áreas como la de los productos químicos. A partir del año 2000, se observa un repunte de los programas de maquilado en la producción los productos de minerales metálicos y no metálicos, químicos y, en menor medida, textiles y productos de cuero. Mientras que en el año 2002, el panorama de la maquila es bastante similar al de la década de los noventa, los productos textiles son los más importantes desde el punto de vista de número de programas. Un dato de interés, es que, entre abril y

---

<sup>23</sup> La Maquila en el Ecuador: 1990 - 2002, Baquero M., Escobar V., Fernández G., Nota Técnica No. 72, Banco Central del Ecuador, septiembre, 2003.

septiembre del año 2001, la maquila exportó alrededor de 91 millones de dólares, es decir, el 0.7% de las exportaciones totales y el 2.6% de las no tradicionales, En términos de empleo, las 44 maquiladoras que trabajaban en el 2001 empleaban a 4.469 personas. (Baquero M., 2003)<sup>23</sup>.

Históricamente, las plantas maquiladoras han tendido a ubicarse en las provincias de la Sierra ecuatoriana, entre 1990 y 2002, el 81% de los programas se han desarrollado en provincias serranas; el 19% restante se ubicó en la Costa. Además, Pichincha, Azuay y Guayas han concentrado alrededor del 70% de los programas de maquila. La situación en el año 2002 evidencia un mayor grado de concentración geográfica Pichincha y Azuay representaron más del 80 % de los programas de maquila con el 63 y 24% respectivamente, mientras otras provincias como Tungurahua Cotopaxi y Carchi tu vieron el 7, 4 y 2% de los programas respectivamente (Baquero M., 2003).

Actualmente existen un total de 45 establecimientos de maquila en el Ecuador, concentrándose el mayor porcentaje en Azuay y Pichincha con un 64, 45%, conforme lo muestra el cuadro No. 12

El cuadro nos indica que existen 8 establecimientos por cancelar, lo nos deja ver un nuevo decrecimiento adicional del 17,8% en este programa.

**Cuadro No. 12. Porcentaje de establecimientos de maquila por provincia**

PROVINCIA	CIUDAD	ESTABLECIMIENTOS EN FUNCIONAMIENTO	%	POR CANCELAR*
TUNGURAHUA	AMBATO	4	8,89	1
AZUAY	CUENCA	16	35,56	1

GUAYAS	GUAYAQUIL	5	11,11	3
PICHINCHA	QUITO	12	26,67	3
	MACHACHI	1	2,22	
MANABI	MANTA	2	4,44	
			0,00	
IMBABURA	IBARRA	1	2,22	
	OTAVALO		0,00	
PASTAZA	SHELL/MERA	1	2,22	
			0,00	
CARCHI	TULCAN	2	4,44	
COTOPAXI	LATACUNGA	1	2,22	
<b>TOTAL</b>		45	100,00	8

\*Incluido como parte de los establecimientos en funcionamiento a la fecha al no concluirse oficialmente el programa

**Fuente:** Directorio de empresas maquiladoras, actualizado al 17 de enero del 2006, Ministerio de Industrias, Comercio, Integración Pesca y Competitividad, Subsecretaría de Industrias.

**Elaboración:** Ing. Roberto Gaviláñez

Se debe señalar además que en el año 2003 solo se establecieron dos empresas maquiladoras, en la provincia del Azuay, ubicadas en la actividad de joyería; en el 2004, se registraron tres establecimientos, 2 en Pichincha (una en el área textil y la otra de cerraduras) y una en Imbabura, en el área de imprenta; mientras que en el año 2005 se establecieron cuatro maquiladoras: dos en Pichincha (una en el área de alimentos – pulverización de leche- y la otra en equipos electrónicos), una en Carchi en el área de los alimentos (lácteos) y una en Pastaza (ensamblaje de Aviones)<sup>24</sup>.

En el Ecuador, los programas de maquila, pasan de actividades vinculadas al sector primario, a ubicarse en el sector manufacturero. Sin embargo, la mayoría de empresas maquiladoras instaladas en el Ecuador pertenecen al tipo más básico, es decir, son empresas que se basan en la intensificación del trabajo manual, con puestos de trabajos rígidos y actividades repetitivas y monótonas, se caracterizan por la presencia de plantas de ensamble tradicional, con escaso nivel tecnológico, con mano

<sup>24</sup> Datos provenientes Directorio de empresas maquiladoras, Ministerio de Industrias, Comercio, Integración Pesca y Competitividad, Subsecretaría de Industrias, actualizado al 17 de enero del 2006.

de obra poco calificada, y están más preocupadas por los volúmenes de producción que por la calidad, además la base de su competitividad son los bajos salarios relativos y la intensificación del trabajo, lo que deriva en un tipo de empresa con empleos de pobre calificación(Baquero M., 2003).

Este ligero análisis nos muestra que el impulso inicial que tuvo la maquila en el Ecuador a inicios de la década de los 90, se fue estancando, y agravándose con la crisis de finales del siglo anterior, sin poderse recuperar plenamente, y sin solucionar uno de los problemas para los cuales se introdujo este programa, que era la generación de empleo mediante la flexibilidad laboral.

#### **4.2. ZONAS FRANCAS**

Una Zona Franca es el área del territorio nacional delimitada y autorizada por el Presidente de la República, mediante Decreto Ejecutivo, sujeta a los regímenes de carácter especial, en materias de comercio exterior, aduanera, tributaria, cambiaria, financiera, de tratamiento de capitales y laboral, en la que los usuarios debidamente autorizados se dedican a la producción y comercialización de bienes para la exportación o reexportación, así como a la prestación de servicios vinculados con el comercio internacional o a la prestación de servicios turísticos, educativos y hospitalarios( Ley de Zonas Francas).

De acuerdo a la ley, las zonas francas tienen dentro de sus objetivos, promover el empleo, la generación de divisas, la inversión extranjera, la transferencia tecnológica, el incremento de exportaciones de bienes y servicios y el desarrollo de las zonas geográficas deprimidas del país.

La Ley de Zonas Francas permite el ingreso de mercaderías libre de impuestos, no sujeto al control de la administración aduanera, además, de acuerdo a los fines de esta ley, la producción industrial, se orienta



generalmente a la exportación, donde es importante señalar que se puede exportar hacia el territorio aduanero ecuatoriano, pero previo el pago de derechos arancelarios y demás cargas relativas a la importación<sup>25</sup>, es decir, como si se importara del exterior.

En las zonas francas instaladas está prevista la operación de usuarios industriales, comerciales, de servicios internacionales, turísticos, hospitalarios y educativos bajo regímenes especiales en materia tributaria (exoneración del 100% del impuesto a la renta, del IVA, impuestos provinciales, municipales y otros determinados expresamente); en lo laboral, las relaciones son de carácter temporal y se reanudan cuantas veces sea necesario; hay libre repatriación de capitales y utilidades de la inversión extranjera y más aspectos que figuren en la normatividad específica y contratos suscritos (Negocios en el Ecuador, 2005).

El sistema de zonas francas, adoptado por el país desde 1991, ha permitido instalar cinco áreas en operación, conforme se observa en el cuadro No. 13, podemos apreciar la existencia de 5 zonas francas en operación en territorio ecuatoriano, la de Esmeraldas, que es la más antigua y cuenta con 17 empresas usuarias; ZOFRAMA en Manabí con 29 empresas usuarias; El Parque Industrial de Cuenca, con 28 empresas usuarias; METROZONA en Pichincha, con 19 empresas usuarias y ZONAMANTA en Manabí con 4 empresas usuarias. Además, al momento están en construcción 11 zonas francas más, las cuales cuentan con las autorizaciones correspondientes mediante decreto ejecutivo. Cabe señalar sin embargo, que de acuerdo con la ubicación de las zonas francas se puede decir que estas se ubican donde pueden aprovechar la infraestructura existente y los recursos disponibles, dejando de lado uno

---

<sup>25</sup> Negocios en el Ecuador, Elementos del Costo País, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y competitividad MICIP, Quito, Ecuador, noviembre, 2005.

de sus objetivos, que es el desarrollo de zonas geográficas deprimidas, conforme lo establece la Ley.

**Cuadro No. 13. Numero de Zonas Francas autorizadas y en operación**

No	ZONAS FRANCAS	LEGALIZACION	LOCALIZACION	EMPRESAS USUARIAS
<b>EN OPERACIÓN</b>				
1	Zona Franca de Esmeraldas CEM ( ZOFREE )	Decreto No 3540 R. O. No 835 de diciembre 18 de 1987	Esmeraldas	17
2	Zona Franca Manabí – ZOFRAMA	Decreto No 3854, Suplemento R. O. No 963 de junio 10 de 1996	Manabí	29
3	Parque Industrial Cuenca CEM (en reestructuración)	Decreto No 807, R. O. No 193 de noviembre 13 de 1997	Azuay	28
4	Zona Franca Metropolitana S.A. (METROZONA)	Decreto No 644, R. O. No 144 de marzo 9 de 1999	Pichincha	19
5	ZONAMANTA S.A.	Decreto No. 1331 R. O. Suplemento No 287 de marzo 19 del 2001	Manabí	4
<b>EMPRESAS AUTORIZADAS (en construcción)</b>				
1	Zona Franca de El Oro ZOFRAORO	Decreto No. 1443-B, R. O. No. 320 de mayo 7 del 2001	El ORO	
2	ZOFRAGUA S.A.	Decreto No.1955-B, R. O. No. 439 de octubre 24 del 2001	Guayas	
3	ZONA FRANCA DEL ECUADOR S. A. ECUAZOFRA	Decreto No. 2765 R. O. No. 611 de julio 4 del 2002	Guayas	
4	Zona Franca Mitad del Mundo S. A. (ZOFRAMUNDO)	Decreto No. 3562, R. O. No. 03 de enero 20 del 2003	Pichincha	
5	MILLESTONECORP S. A.	Decreto No. 3563, R. O. No. 03 de enero 20 del 2003	Pichincha	
6	ZONA FRANCA DE POSORJA ZOFRAPORT S.A.	Decreto No. 1039, R.O. No. 210 de noviembre 13 de 2003.	Guayas	
7	HOSPIFUTURO S.A.	Decreto No. 1633, R.O. No. 330 de mayo 07 del 2004	Pichincha	
8	TERMINAL AEROPORTUARIA DE GUAYAQUIL S.A. TAGSA	Decreto No. 151, R.O. No. 31 de junio 03 del 2005	Guayas	

9	TECOCEL S.A. ZONA FRANCA HOSPITAL DE LOS VALLES	Decreto No. 543, R.O. No. 121 de octubre 10 del 2005	PICHINCHA	
10	TURISFRANCA S.A.	Decreto No. 544, R.O. No. 121 de octubre 10 del 2005		
11	CORPORACIÓN AEROPUERTO Y ZONA FRANCA DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO - CORPAQ	Decreto No. 544, R.O. No. 121 de octubre 10 del 2005	PICHINCHA	

**Fuente y elaboración:** Consejo Nacional de Zonas Francas, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad, febrero 2006.

### **CAPITULO III**

#### **EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ECUADOR Y ESTADOS UNIDOS**

Vivimos en un mundo cada vez más globalizado, en donde el acceso a información e intercambio tecnológico es más rápido; y en donde las situaciones de cada uno de los países, afectan al resto.

Como toda situación, la globalización tiene sus ventajas y desventajas. Sobre entendidas las ventajas globales que conectan los países; se puede decir que una de sus principales desventajas, es el hecho de no avanzar de igual forma en todo el mundo, originando su fraccionamiento en sectores, como los del primer mundo o países desarrollados y los del tercer mundo como el caso del Ecuador, entre los países subdesarrollados.

La Globalización, entendida como una tendencia de las personas, empresas y mercados a extenderse más allá de sus fronteras; se presenta en diferentes ámbitos, económicos, comerciales, científicos, tecnológicos, etc. En este sentido una de sus manifestaciones es la apertura económica y comercial de los países; donde surgen iniciativas y mecanismos como los tratados de libre comercio.

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) brindan a los países que los suscriben, un marco que les permite apuntalar el flujo libre de bienes y

servicios e impulsar la orientación para emprender en una verdadera apertura y liberalización económica<sup>26</sup>.

El Tratado de Libre Comercio (TLC), es un tratado comercial, en donde los países firmantes se comprometen a reducir entre sí, los aranceles a los productos en frontera. Cabe indicar que entre los países signatarios del tratado, los precios de todos los productos comerciados entre ellos serán los mismos para todos los habitantes de la zona, de forma tal que un país no pueda aumentar (mediante aranceles a la importación) el precio de los bienes producidos en otro país que forme parte de la zona de libre comercio. Por lo tanto, debe conducir a ganancias mutuas aprovechando la especialización de aquellas cosas que se hacen mejor. En este sentido, el comercio amplía las posibilidades de consumo de cada uno cuando intercambia bienes y servicios con base a sus ventajas comparativas y a la especialización.

El Ecuador, dentro del marco de la apertura comercial, se ha propuesto, negociar con los Estados Unidos un Tratado de Libre Comercio TLC, a fin de tomar mayores y permanentes ventajas, de las que ha obtenido con el Régimen ATPDEA (Andean Trade Preferences Act), de preferencias arancelarias andinas, para acceder a un extenso mercado norteamericano, con alta capacidad de gasto y que abriría la oportunidad de potencializar la economía ecuatoriana y sus diversos sectores, mediante estímulos como la inversión extranjera y la inducción a adoptar reglas y estándares internacionales que transformen al país en una nación competitiva.

### **3. ANTECEDENTES.**

A lo largo de la historia, el Ecuador ha sido uno de los últimos países de la región en incorporarse a los procesos de integración, principalmente comerciales. A pesar de ello ha habido algunas iniciativas de integración

---

<sup>26</sup> Tratado de Libre Comercio, Unidad de Información y Divulgación del TLC, [www.tlc.gov.ec](http://www.tlc.gov.ec), Quito – Ecuador, Enero - Mayo 2005

económica entre Ecuador y los países latinoamericanos, que ocurre, sobre todo en la segunda mitad del siglo XX, destacándose: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC (1960) que fue sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI (1980); esto, auspiciado por la CEPAL, que pensaba y fomentaba el integracionismo. El Pacto Andino (1969), que luego sería la Comunidad Andina de Naciones, CAN (1996), etc.

En la Ronda de Uruguay realizada entre 1986 y 1994, y debido al irregular funcionamiento del GATT, se dio nacimiento a la Organización Mundial de Comercio (OMC), a partir del 1º de enero de 1995, y con la cual surge un mercado mundial regulado en forma jurídicamente obligatoria para todos los miembros, no sólo en lo relativo al comercio de bienes, sino también en cuanto a los servicios y la propiedad intelectual. Hasta 1997 se habían incorporado a la OMC 132 países y prácticamente todos los latinoamericanos incluido el Ecuador. Cabe resaltar que desde 1991, Ecuador tiene convenios de comercio con los Estados Unidos, a través de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA renovado como Sistema de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de Drogas ATPDEA en el 2001, siendo los productores ecuatorianos beneficiarios, al no pagar aranceles para vender sus productos en Estados Unidos; sin embargo esta Ley estará vigente hasta el mes de diciembre del 2006. En este sentido, el Ecuador, busca extender las ventajas de este régimen, en todos los sectores y de manera indefinida, razón por la cual solicitó al gobierno de los Estados Unidos, participar en las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio TLC conjuntamente con Colombia y Perú, cuya respuesta favorable se oficializó el 3 de Mayo de 2004.

En los meses de diciembre de 2005 y febrero de 2006 Perú y Colombia suscribieron el TLC con los Estados Unidos, esperándose que el Ecuador lo hiciera en los meses siguientes. Sin embargo, luego de una serie de

acontecimientos y circunstancias políticas, como la discusión de la reforma a la Ley de Hidrocarburos y repartición de utilidades petroleras, la nulidad del contrato de la compañía petrolera norteamericana Occidental, sumadas a un proceso de negociaciones que ha mantenido posiciones divididas en el país, por falta de información; han ocasionado que en la actualidad el proceso se vea interrumpido; quedando el Ecuador en total incertidumbre al ser el gobierno norteamericano quien de manera unilateral suspendiera las negociaciones.

#### **4. OBJETIVOS DEL TLC**

Las negociaciones del TLC tienen como principio fundamental el Trato Nacional, es decir, que tanto Ecuador como Estados Unidos otorguen el mismo trato a las mercancías, servicios, inversiones, entre otros, que dan en sus países.

Nuestro país busca a través de las negociaciones del TLC, el reconocimiento de un trato no menos favorable del que, a nivel estatal, EEUU concedan a bienes similares, competidores directos o sustitutos. Adicionalmente, se busca obtener la excepción a la obligación de Trato Nacional, a todas aquellas medidas que resulten incompatibles con la Constitución ecuatoriana, vigente al momento del inicio de las negociaciones.

Se busca también, mantener estable las relaciones comerciales existentes con los Estados Unidos, tomando en cuenta de que Estados Unidos otorga beneficios unilaterales de comercio, bajo los esquemas del Sistema Generalizado de Preferencias y la Ley de Promoción del Comercio de los Países Andinos y Erradicación de la Droga ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act).

Cabe indicar, que en el caso de suscribirse y ratificarse el TLC, se generaran cambios apreciables y considerables, que no deben ser entendidos como la panacea que de la solución a nuestros males.

Es indudable señalar que para abordar exitosamente un TLC sea con los Estados Unidos o con cualquier país del mundo, el Ecuador tiene la necesidad de realizar algunas reformas estructurales, tanto políticas, económicas, sociales, comerciales y culturales. Dentro de los aspectos comerciales ***“se requieren grandes cambios, entre ellos la promoción de exportaciones no tradicionales, las que infortunadamente son frenadas por un fuerte sesgo anti exportador en el país, generado por los apoyos discriminatorios concedidos a ciertos sectores productivos no competitivos, favorecidos por una política de sustitución de importaciones basada en altos aranceles y otras barreras no arancelarias, y que les impide modernizarse y competir sobre la base de su rentabilidad”<sup>27</sup>***.

Dentro de un TLC, como el que negocia el Ecuador con los Estados Unidos, se negocia aspectos como: Concesión de preferencias arancelarias mutuas y reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios; inversiones, comercio electrónico, telecomunicaciones temas sanitarios, ambientales, propiedad intelectual, laborales, entre otros, convirtiéndose en un instrumento jurídico internacional, de carácter bilateral mediante el cual dos o más países establecen reglas y normas para el libre intercambio de productos, servicios, inversiones y tecnologías. Estas consideraciones, además de la expansión comercial, conjuntamente con la necesidad de que nuestra economía crezca a un nivel superior, justifican una negociación con Estados Unidos.

El crecimiento de los países en desarrollo entre 1980 – 2001 refleja su grado de apertura al comercio. Ecuador ha mantenido tasas de crecimiento insuficientes comparado con otros países (Ecuador presentó una tasa de crecimiento del 2.3% y un PIB del 2.1%), mientras que países como Chile cuyo comercio, creció durante esos años (1980-2001) en 6,8% y su PIB en 5%. Por el contrario, el comercio de Ecuador<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Las Relaciones Ecuador-Estados Unidos en 25 años de democracia(1979-2004), Lotty Andrade, FLACSO, 2005, Quito, Ecuador, pag. 228.

Estados Unidos, por mucho tiempo, se ha constituido en nuestro principal socio comercial, siendo el principal destino de nuestras exportaciones, conforme lo refleja el cuadro No. 14.

**Cuadro No 14. Exportaciones e importaciones del Ecuador a los Estados Unidos**

<b>EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ECUADOR – EEUU (MILLONES DE DOLARES)</b>					
<b>AÑO</b>	<b>EXPOR T. TOTALE S</b>	<b>EXPORT. EE.UU.</b>	<b>PORCENTAJE EXPORT. EE.UU. %</b>	<b>IMPORT. EEUU</b>	<b>BALANZA COMERCIAL CON EEUU</b>
1.996	4872,65	1859,00	38,10	1222,40	637
1.997	5264,36	2032,10	39,40	1516,40	516
1.998	4203,05	1637,20	39,40	1680,40	-43
1.999	4.451,08	1708,15	38,38	918,50	790
2.000	4.926,63	1874,66	38,05	932,07	943
2.001	4.647,49	1781,23	38,33	1326,44	455
2.002	5.041,47	2060,03	40,86	1480,87	579
2.003	6.038,50	2451,60	40,60	1401,10	1051
2.004	7.606,10	3265,00	42,93	1623,40	1642
2.005	9.869,30	4941,50	50,07	1842,70	3099

**Fuente:** Estadísticas, Banco Central del Ecuador; División de Estudios de Economía Internacional y de Comercio Exterior MICIP

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

El cuadro No. 14, nos muestra que, entre los años 1996 - 2005, Ecuador exportó a Estados Unidos, más de lo que importó de este país, presentándose una balanza positiva, a excepción del año de 1998, donde se presentó a la inversa.

En el año 2004, Ecuador le vendió a Estados Unidos 3.265 millones de dólares, lo que significa el 43% del total de nuestras exportaciones al mundo.

Para el año 2005, conforme el cuadro No. 14, se tuvo una balanza comercial positiva de 3099 millones de dólares, estas características se consideran razones por la cual el Ecuador debe negociar un TLC con los



EEUU, por ser su mayor socio comercial (50,07% del total de las exportaciones del 2005). En este sentido el porcentaje de exportaciones del Ecuador hacia los Estados Unidos, oscilan entre el 38 y el 43%, esto podría explicarse por una parte debido a la gran demanda energética norteamericana y por otro lado a los incentivos promovidos por la Ley ATPDEA.

Sin embargo resulta de interés, establecer algunos objetivos que podría tener los Estados Unidos, para suscribir un acuerdo de libre comercio con el Ecuador; señalando que se entendería principalmente como un precedente para la negociación en el ámbito del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas, acuerdo que no se llevó a cabo). En este sentido el TLC, sobre todo de los países andinos en su conjunto, ayudarían a los EEUU en el crecimiento de su economía; además esto les ayudaría como fortaleza con su capacidad de presión hacia Latinoamérica; y siendo un complemento a las iniciativas del Plan Colombia y el sistema de preferencias arancelarias ATPDEA

## **5. ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act)**

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas ATPA(Andean Trade Preferences Act ), que permaneció vigente entre 1991 y 2001, exoneraba el pago de aranceles en los Estados Unidos, a una extensa lista de productos de los países andinos, acuerdo que fue modificado por el ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act), el 6 de agosto del 2002, cuya vigencia permanecería hasta el mes de diciembre del 2006.

El ATPDEA renovó y amplió los beneficios que otorgaba de manera unilateral los EE.UU. por el combate el narcotráfico. Cabe señalar que, de acuerdo a los reportes de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos USITC, entre 1991-2001, el ATPDEA ha tenido un

impacto positivo aunque pequeño e indirecto en la erradicación del cultivo de droga y la sustitución de cultivos la región andina. Entre el 2000 y el 2002, del total de las exportaciones de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú solo el 16% ingresaba bajo ATPA (antes de su renovación). En el 2003, este porcentaje aumentó hasta 50,1% del total exportado por los referidos países beneficiarios, gracias a las preferencias adicionales incluidas en el ATPDEA, como lo detalla el estudio citado de la CAN<sup>28</sup>. Es decir esta ventaja ha ido paulatinamente aprovechándose por el Ecuador, tomando en cuenta, que este país es el principal destino de las exportaciones ecuatorianas.

De acuerdo a los reportes de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos USITC, son 5861 partidas arancelarias las que constituyen el universo favorecido con preferencias bajo el ATPDEA. Cabe señalar que en el año 2003, Ecuador exportó a los EE.UU. 997 partidas arancelarias de las cuales 870 estaban incluidas en el ATPDEA, además, Estados Unidos, absorbió alrededor del 40% de las exportaciones ecuatorianas, repartidas en las 997 partidas señaladas, debiendo tomarse en cuenta que el 54% constituyó ventas de petróleo crudo y derivados (en 4 partidas arancelarias), mientras que el 46% correspondió a exportaciones no petroleras<sup>29</sup>. Esto nos permite determinar el monto de las exportaciones en cuanto a la diversidad de productos, que como ya observamos mayoritariamente corresponde al petróleo y sus derivados en cuatro partidas arancelarias de las 997, dejando ocupar al 46% de las exportaciones en las 993 partidas restantes. Complementariamente se debe señalar que en acuerdo a los estudios realizados por el Banco Central del Ecuador<sup>29</sup>, los 10 principales productos de exportación dirigidos a los EE.UU. (Petróleo crudo, banano

---

<sup>28</sup> El Tratado de Libre Comercio, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, Unidad de Información y Divulgación del TLC Edición e Investigación, Enero - Mayo 2005, Quito Ecuador

<sup>29</sup> Apuntes de Economía No. 23, Cárate E., Fernández G., Banco central del Ecuador, Quito, Ecuador, marzo 2004.

tipo Cavendish Valery, camarón congelado, rosas, atunes, nafta disolvente, cacao en grano crudo, filetes de pescado fresco o refrigerados, las demás flores y capullos frescos y madera aserrada o desbastada longitudinalmente de maderas tropicales) representaron el 85% del total de exportaciones hacia ese país.

De lo señalado, una simple apreciación nos indica que, a pesar de que este régimen de preferencias arancelarias, ha constituido un gran incentivo a las exportaciones del Ecuador hacia el mercado norteamericano, pocos productos, como el petróleo, banano, camarón y flores, son los que representan primordialmente los mayores porcentajes de esas exportaciones, lo que nos indica que el Ecuador, no ha sabido aprovechar mayormente estos beneficios para desarrollo de su industria; por el contrario continúa basando sus exportaciones en productos primarios y tradicionales.

En lo que refiere al sector industrial, se debe prestar especial atención el hecho de que, de las 7.080 partidas arancelarias reconocidos por la Organización Mundial de Comercio (OMC), 3.769 se benefician del ATPDEA, en tanto que otros 3.251 productos tienen arancel cero por la cláusula de nación más favorecida (NMF en la OMC). Ecuador exporta actualmente a Estados Unidos 530 productos en el ámbito industrial. De este total, 251 se benefician del ATPDEA, 20 (3 partidas de atún y 17 de calzado) no se benefician de ningún sistema y pagan arancel. Los restantes se benefician del NMF (Nación más favorecida) <sup>28</sup>. En este sentido es lógico pensar que el Ecuador busque a través del TLC, beneficios para productos industriales como el atún en lata que actualmente están al margen del ATPDEA.

Como ya se había señalado anteriormente, el ATPDEA tiene vigencia hasta el 31 de diciembre del 2006, con lo que, los beneficios otorgados por este régimen desaparecerían, y los productos ecuatorianos tendrían

que pagar aranceles en el mercado norteamericano, compitiendo en forma desigual, con los productos de otros países que como Colombia o Perú, ya han suscrito un tratado de libre comercio con los EE.UU. o con países que como Chile y México, ya lo tienen en vigencia. En este sentido, el TLC reemplazaría al ATPDEA, para lo cual a través de sus negociaciones, se buscaría las mejores condiciones y beneficios comerciales para los productos ecuatorianos.

## **6. LAS NEGOCIACIONES DEL TLC**

El proceso de negociación del TLC con los EE.UU., se realizaron a través de 19 mesas, estructuradas de la siguiente manera:

### **Comercio de Bienes**

- **Acceso a Mercados**

1. Agricultura
2. Industria
3. Textiles

- **Reglas (medidas no arancelarias)**

4. Defensa Comercial (Salvaguardias)
5. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)
6. Origen y Aduanas
7. Normas Técnicas (Obstáculos Técnicos al Comercio)

### **Comercio de Servicios**

**(Acceso a mercados y reglas)**

8. Servicios Transfronterizos
9. Telecomunicaciones
10. Comercio Electrónico
11. Servicios Financieros

- ***Relacionados al Comercio***

12. Inversiones
13. Propiedad Intelectual
14. Laboral
15. Ambiental

### **Administración del Tratado**

16. Solución de Controversias y Asuntos Institucionales

### **Transversales de aplicación a las mesas**

17. Compras Públicas
18. Políticas de Competencia
19. Cooperación

Dentro de estas mesas de negociación, el mercado textil e industrial, constituye como parte del acceso a mercados de bienes.

Las mesas agrupadas en este segmento se relacionan a todos los bienes económicos, tanto intermedios (por ejemplo, harina) como finales (pan), de los sectores agrícolas, mineros, industriales, artesanales, etc. La finalidad de las negociaciones en Comercio de Bienes, sobre todo en el campo industrial, como tema de nuestro interés, es obtener los mayores beneficios para sus distintos sectores. Es decir, el equipo negociador ecuatoriano, debe lograr en la Mesa Industrial, el mayor acceso posible al mercado estadounidense sin barreras arancelarias o para-arancelarias que obstaculicen el comercio para los productos industriales que se fabrican en Ecuador, y también, para aquellos que tienen un potencial de exportación, que por carecer de preferencias arancelarias actuales, posiblemente no han sido sectores que han logrado un mayor crecimiento.

Durante las negociaciones mantenidas, dentro del acceso a mercados industriales, se definieron 3 grupos de productos conocidas como canastas de desgravación arancelaria, de acuerdo al grado de sensibilidad o impacto en la economía nacional; estableciéndose entre ellos, períodos de desgravación de cero cinco y diez años (A = 0 inmediata desgravación, B = 5 años y C = 10 años).

En este sentido, el sector industrial ecuatoriano, debe lograr las mejores condiciones para exportar los bienes que Ecuador produce, artesanales, agroindustriales o industriales, donde uno de los objetivos, es el de disponer las mejores condiciones para que los insumos y materias primas que nuestro país no produce, se puedan importar sin el pago de aranceles, con el propósito de que los productores nacionales puedan reducir sus costos de producción en los productos terminados, permitiendo, mejorar la calidad y precio, incorporar y adaptar nuevas

tecnologías y desarrollando de esta manera mayor competitividad en el mercado internacional.

Entre los temas que se negocian en un TLC dentro del ámbito industrial están: trato nacional, sistema generalizado de preferencias (ATPDEA por ejemplo), mercancías usadas y remanufacturadas, subsidios a las exportaciones, aceleración de los programas de liberación arancelaria, restricciones a la importación y exportación, normas referentes a distribuidores, licencias de importación, Comités de Comercio de Mercancías, regímenes especiales etc. Entre los regímenes especiales se examinan, por ejemplo, el compromiso de no condicionar la exención de aranceles aduaneros al cumplimiento de un requisito de desempeño; las normas que regulan la admisión temporal de mercancías; el compromiso de no aplicar aranceles aduaneros a una mercancía que reingrese al territorio de un país luego de reparación o alteración; así como las disposiciones para la importación libre de aranceles para muestras comerciales de valor insignificantes y materiales de publicidad impresos<sup>30</sup>.

Es importante señalar que en estas negociaciones, el Sector Textil, el cual forma parte de la negociación de acceso a mercados (industrial); se negocia de manera particular, por su importancia. A pesar de que tienen los mismos objetivos señalados, se establece una relación transversal de este sector, con mesas como las de origen, para lograr una ventaja en la producción nacional y controlar las importaciones desde Estados Unidos que tienen una gran influencia en su manufactura proveniente de los países asiáticos, lo que pudiera constituir en amenaza a la producción nacional en esta área. En este sentido, en esta mesa se negocia una salvaguardia textil especial y requisitos específicos de origen (Reo's), que

---

<sup>30</sup> El Tratado de Libre Comercio, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, Unidad de Información y Divulgación del TLC Edición e Investigación, Enero - Mayo 2005, Quito Ecuador

buscan regular el acceso a nuestro mercado de textiles usados o que no hayan sido elaborados en el país con el cual negociamos.

### **6.1. EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES DEL TLC**

Luego de que Ecuador, junto a Colombia y Perú empezaron a negociar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, se han realizado 14 rondas de negociaciones, las cuales dieron frutos en Perú y Colombia, quienes suscribieron el TLC entre diciembre del 2005 y febrero del 2006 respectivamente.

El Ecuador, mantiene todavía, las esperanzas de suscribir este tratado, a pesar de que las circunstancias han ido cambiando el panorama de las negociaciones, en las cuales los Estados Unidos decidieron unilateralmente suspender el proceso primero debido a las condiciones políticas ecuatorianas en las que se discutía la reforma a la Ley de Hidrocarburos y el reparto de las utilidades petroleras y posteriormente con la declaración de nulidad y caducidad del contrato con la compañía petrolera norteamericana Occidental.

Un resumen de las diversas rondas de negociaciones en las que participó el equipo ecuatoriano en conjunto con Perú y Colombia, se presenta a continuación:

- **I RONDA / Cartagena (Colombia 18 – 19 de mayo 2004):** inició el proceso, se establecieron reglas y mesas de negociación y se conocieron intereses y objetivos de los países. Los equipos negociadores se presentaron formalmente.
- **II RONDA / Atlanta (EE.UU. 14 – 18 junio 2004):** se definieron las modalidades y métodos de negociación y hubo discusiones conceptuales. Se entregaron primeros textos borrador por parte de EEUU.
- **III RONDA / Lima (Perú 26 – 30 de julio 2004):** se realizó una primera presentación de ofertas, propuestas y contrapropuestas tanto de EEUU como de los países andinos de los textos de negociación en todas las áreas.

- **IV RONDA / Fajardo (Puerto Rico 13 – 17 de septiembre 2004):** se concluyó la lectura de textos, tanto de EEUU como de los andinos en la mayoría de las 18 mesas de negociación y se expusieron las necesidades de cada país para lograr una mejora de ofertas a las propuestas en Lima.
- **V Ronda / Guayaquil (Ecuador 25 - 29 de octubre 2004):** se analizaron las mejoras de las ofertas arancelarias entregadas el 18 y 19 de octubre.
- **VI Ronda / Tucson (EE.UU. 30 - 5 de diciembre 2004):** Ecuador propuso una nueva estrategia de negociación agrícola y no aceptó una mejora de ofertas industriales hasta no obtener el acceso al atún en lata al mercado estadounidense. Adicionalmente a las negociaciones que se desarrollaron en Tucson, en Washington del 6 al 8 de diciembre se negociaron las mesas de telecomunicaciones y comercio electrónico.
- **Minironda MSF / Washington D.C. (EEUU 25 y 26 de enero 2005):** La reunión de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) se desarrolló como resultado de la VI Ronda de Negociación, oportunidad en que se declaró el Texto de Mesa en “stand-by” debido a que las partes no aceptaron los textos propuestos y, luego de consultar a los jefes negociadores, se acordó un intercambio de propuestas y comentarios entre las delegaciones.
- **VII Ronda / Cartagena (Colombia 7 – 12 de febrero 2005):** La VII Ronda de Negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) finalizó en Cartagena de Indias con una resolución importante, tomada por Colombia, Ecuador, Estados Unidos y Perú: establecer un calendario de nuevas reuniones para tratar a fondo temas sensibles que no pudieron ser resueltos en esta cita.
- **VIII Ronda / Washington (EEUU 14 - 18 de marzo 2005):** en esta ronda se negociaron únicamente 6 de las 18 mesas de negociación: agricultura, propiedad intelectual, origen, servicios (medidas disconformes), inversiones y Jefes Negociadores. La mesa textil se reunió en Miami.
- **IX Ronda / Lima (Perú 18 – 22 de abril 2005):** se avanzó de manera sustancial en el texto del Tratado básicamente en dos capítulos: Fortalecimiento de la Capacidad Comercial (Cooperación) y Comercio Electrónico, mesas en las que se concluyó la negociación. En el transcurso de la Ronda de Lima, el equipo ecuatoriano mantuvo una participación activa. No obstante, debido a la situación política por la que atravesó el país en esa semana, el equipo ecuatoriano decidió permanecer en las diferentes mesas de negociación pero sin asumir ningún nuevo compromiso o propuesta, a la espera de que las nuevas autoridades dieran instrucciones.
- **X Ronda / Guayaquil (Ecuador 6 - 10 de junio 2005):** Al finalizar la Décima Ronda de negociaciones del TLC realizada en Guayaquil el estado de la negociación se resume de la siguiente manera:



- Mesas Cerradas:
    - Comercio Electrónico
    - Cooperación
  - Mesas casi cerradas: faltan confirmar cláusulas o elementos puntuales
    - Obstáculos Técnicos al Comercio
    - Políticas de Competencia
    - Aduanas
    - Defensa Comercial (salvaguardias) en el caso de Perú
  - Mesas a medio cerrar:
    - Servicios Tranfronterizos
    - Servicios financieros
    - Telecomunicaciones
    - Compras Públicas
    - Defensa Comercial para Ecuador y Colombia
  - Mesas que registran avances:
    - Inversiones
    - Origen
    - Laboral
    - Ambiente
    - Solución de Controversias y Asuntos Institucionales
    - Textil
    - y algunos capítulos de Propiedad Intelectual (observancia, derechos de autor, marcas, entre otros)
  - Mesas sin avances:
    - Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
    - Agricultura
    - Y algunos capítulos de Propiedad Intelectual (patentes, biodiversidad)
- **XI Ronda / Miami (EE.UU. 18 - 22 de julio 2005):** Durante la XI Ronda de negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) se reunieron las mesas de: Acceso a mercados (Industrial), textiles, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, servicios transfronterizos, servicios financieros, inversiones, asuntos institucionales, solución de controversias, propiedad intelectual, compras públicas y la mesa de jefes negociadores. Entre los logros destacados en la Ronda de Miami están el cierre de las negociaciones de textos de las mesas de aduanas y de políticas de competencia, las que se suman a las anteriormente cerradas de comercio electrónico y cooperación. Otra de las mesas que está cerca de cerrar su negociación es la de Obstáculos Técnicos al Comercio. El resumen del contenido de los temas negociados en las mesas que corresponde al acceso a mercados industriales y las relacionadas se detalla a continuación:
- En la mesa referida al tema Industrial se analizó la totalidad de los artículos del texto consolidado del capítulo de Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, avanzando en las discusiones de varios de los puntos en los que existen divergencias entre las delegaciones. Los temas tratados en la reunión plenaria fueron: trato nacional, mercancías usadas y remanufacturadas, restricciones a la importación

y exportación, normas referentes a distribuidores y Comité de Comercio de Mercancías.

En la XI Ronda las deliberaciones fueron de utilidad para efectuar precisiones y aclaraciones entre las Partes, sobre aspectos técnicos, como el caso de los productos químicos; la definición de líquido y licuado; la regla de origen para el tema petrolero, que permita a las mezclas y combinaciones para obtener los derivados; la inclusión de las pinturas, pigmentos y colorantes en la regla de mezclas y combinaciones, toda vez que se trata de un proceso mínimo; las llantas reencauchadas como producto usado; agroquímicos; entre otros.

- **XII Ronda / Cartagena (Colombia 19 - 23 de septiembre 2005):** Se dejó en claro las sensibilidades del Ecuador, especialmente en los temas de seguridad alimentaria y salud pública, dándose a conocer los compromisos específicos del país en materia de reforma laboral, observancia y control del trabajo infantil con acciones como la vigencia de los contratos de los 22 inspectores de trabajo infantil, uno por provincia, que es una de las mayores preocupaciones para la entrada en vigencia del Tratado. Adicionalmente se expidió el Plan Nacional de Erradicación de Trabajo Infantil donde se establecen responsabilidades, acciones y políticas para lograr con los objetivos. La reforma laboral fue otro compromiso asumido que se realizara entre sociedad civil, sector privado y Gobierno.

Se cerraron oficialmente las mesas de servicios financieros, defensa comercial (salvaguardias), normas técnicas que se suman a las ya cerradas anteriormente: aduanas, cooperación, políticas de competencia y comercio electrónico. Adicionalmente se concluyó la discusión de abogados, misma que preserva en el tratado la normativa y el proceso de integración andino.

En lo correspondiente al acceso a mercados industriales y el contenido de discusión en esta ronda se detalla a continuación se centro en los siguientes aspectos:

- Análisis detallado de la totalidad de los artículos del texto consolidado del capítulo de Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado.
- Tratamiento a los productos usados y remanufacturados
- Alternativas para tratar el tema del acceso al mercado americano para el atún enlatado.
- Temas de origen en la mesa de textiles
- En lo referente al nivel de minimis (porcentaje de materia prima importada contenida en un producto final) donde los andinos plantearon un 7% y EEUU un 15%

- **XIII Ronda / Washinton (EE.UU. 17 - 21 de octubre 2005):** En la última reunión de jefes negociadores se analizaron aquellos temas que requerirán de decisiones políticas en base a las propuestas técnicas como el acceso azúcar (interés de Estados Unidos) o como el arroz para Ecuador. Otro de los temas abordados por los jefes negociadores, fue el seguimiento que se dará por parte de la Comisión de Libre Comercio a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), incluyendo a artesanos.

En lo correspondiente al acceso a mercados industriales y el contenido de discusión en esta ronda se detalla a continuación se centro en los siguientes aspectos:

- Colombia abrió el 82% de su mercado aceptando todas las solicitudes que le hizo Estados Unidos en la mesa de acceso a mercados y sin llegar al máximo de años de desgravación para productos sensibles de 10 años, sino que llega a un máximo de 7 años, por ejemplo en petroquímica y otros como el papel en 5 años en desgravación no lineal (eliminación progresiva y por etapas del arancel hasta llegar a cero).
  - Perú llegó con una apertura del 76% presentó una oferta de apertura de su mercado del 80%, misma que no fue aceptada por Estados Unidos por no atender todas sus solicitudes. Ecuador tiene al momento una apertura del 60% a la espera de flexibilizaciones en la regla de origen del atún enlatado en agua y aceite.
  - Estados Unidos adoptó la posición de que no se insista en incluir excepciones al ámbito de remanufacturados propuesto, aunque estarían dispuestos a considerar un reducido número de productos sensibles para los países andinos.
- **XIII Ronda / Washington (EE.UU. 14 - 22 de noviembre 2005):** Con el término de la XIII Ronda en Washington inició la fase de definiciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, en adelante, los equipos negociadores de los países deberán adoptar decisiones trascendentales sobre las cuales descansará la magnitud de las ventajas que las naciones obtengan de este instrumento comercial. La trascendencia de las decisiones obligó a que Ecuador y Estados Unidos de Norteamérica posterguen, hasta el primer trimestre de 2006, la suscripción del Acuerdo Comercial, debido a que es necesario cerrar, en este lapso de tiempo, aspectos técnicos en tres áreas de fundamental importancia: Agricultura, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y Derechos de Propiedad Intelectual.
  - En lo correspondiente a la mesa de acceso a mercados industriales, la discusión se ha centrado en el Atún, el que ha sido

tomado como producto rehén por parte de los EEUU, buscándose una salida a dicho producto, ya sea con un período más rápido de desgravación o con la reducción substancial del arancel base.

- El Ecuador ha presentado su oferta de desgravación, la cual ha sido consensuada con los sectores interesados, la cual otorgaría un acceso inmediato de hasta el 77% del volumen de comercio a los productos industriales americanos.
- Se continuaron las discusiones respecto al tratamiento a los productos usados y remanufacturados. Al respecto, la delegación de Estados Unidos insistió en su disposición de aceptar cronogramas de desgravación diferenciados para los productos remanufacturados sensibles. En el campo de los usados se logro el acuerdo de que no ingresen al Ecuador llantas, vehículos y zapatos.
- La mesa textil, esta prácticamente cerrada, lo que faltaba acordar es la lista de Escaso Abasto, que es la que permitiría la acumulación de origen de terceros países no signatarios del Tratados, para los productos que el Ecuador no se autosuficiente, pero que tenga intereses exportadores. El tema de la ropa usada se lo estaba tratando en esta mesa, pero por ser un tema tan sensible se lo paso a la mesa de Jefes Negociadores. En esta mesa también se esta trabajando para conseguir la aprobación de un proyecto de cooperación aduanera ya que de esta manera se puede agilizar el negocio textil y mejorar la competitividad.

Como ya se había señalado, con el término de la XIII Ronda en Washington se inició la fase de definiciones del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, donde cada país, adoptaría sus propias decisiones, El Ecuador y EE.UU. postergaron la suscripción del Acuerdo Comercial, en primera instancia hasta el primer trimestre de 2006, a fin de cerrar previamente, aspectos técnicos en tres áreas: Agricultura, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y Derechos de Propiedad Intelectual.

Al finalizar el año 2005, Perú habría suscrito el Tratado con los EE.UU.; mientras que Colombia lo cerró en febrero de 2006. Sin embargo al Ecuador, se le fueron presentando inconvenientes que dejaron inconclusas las negociaciones, primeramente las posiciones divididas en el Ecuador, en cuanto a la firma del TLC, especialmente por el tema agrícola y de propiedad intelectual; posteriormente las discusiones referidas a la reforma de la Ley de Hidrocarburos y al reparto de

utilidades petroleras provenientes del precio del crudo y finalmente, la nulidad y caducidad del contrato de la compañía americana Occidental (mayo 16 de 2006), lo que ocasionó la negativa del gobierno norteamericano para continuar con las negociaciones del TLC, dejándose indefinido el plazo para retomarlas.

Sin embargo, luego de haberse suspendido las negociaciones del TLC, desde el mes de mayo; en los primeros días de agosto de acuerdo a lo manifestado por el encargado de negocios de Estados Unidos en Quito, Jefferson Brown, *“el Gobierno de Washington podría reanudar las conversaciones con el Ecuador sobre el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre noviembre y enero próximo”* (Diario El Hoy, domingo 6 de agosto, 2006)<sup>31</sup>

Cabe anotar, que conforme lo señala El Diario Hoy, este comentario se lo realizó, durante un recorrido por la Base de Manta, recordándonos que en junio de 2006 expira la autorización del Congreso de los EEUU para que se aprueben los TLC; sin embargo es claro también el interés norteamericano por negociar y mantener las buenas relaciones con el Ecuador, especialmente para evitar que pasemos a formar parte del grupo de países que apoyan las iniciativas de Venezuela; y por contar con la participación permanente del Ecuador en apoyo a La lucha contra el narcotráfico a través de la base de Manta.

## **7. EXPERIENCIAS DE OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS CON LOS TLC'S**

Sin querer excluir la vigencia de los diversos Tratados de Libre Comercio (TLC's) existentes, en América Latina existen dos países que han tenido resultados apreciables, con la vigencia de un TLC con Estados Unidos, estos son México y Chile; los cuales se constituyen en un referente para las negociaciones y la toma de decisión de un TLC entre Ecuador y Estados Unidos.

---

<sup>31</sup> [http://www.hoy.com.ec/NoticiaNue.asp?row\\_id=241833](http://www.hoy.com.ec/NoticiaNue.asp?row_id=241833)

## 7.1. MEXICO

En México las exportaciones no petroleras sumaron en 1993 menos de 44.500 millones de dólares. Para el año 2000 y con vigencia del TLCAN estas ventas alcanzaron su máximo histórico al situarse en 150.000 millones de dólares, es decir, más de 3 veces la suma alcanzada 6 años antes. Esta comparación permite afirmar que la apertura comercial iniciada con el ingreso de México al TLCAN, incrementó notablemente la capacidad de las empresas manufactureras para penetrar a Estados Unidos. La integración comercial de México con América del Norte también derivó en un aumento de la competitividad de este país, como lo demuestra el crecimiento de la participación de las exportaciones mexicanas en el total de las importaciones estadounidenses. Dicha participación pasó de alrededor de 6%, a prácticamente el 12% durante la primera década del TLCAN. Más importante que el monto de las exportaciones es el cambio en la composición de las mismas. En 1980, las exportaciones petroleras representaban el 60% del total de las ventas y los productos manufactureros el 31%. En el 2003, las exportaciones petroleras se redujeron al 11%, mientras que las exportaciones manufactureras llegaron a un 86%<sup>32</sup>.

Es importante señalar que de las importaciones que tiene los Estados Unidos, las procedentes de China son las principales con un monto de 152 mil millones mientras que las provenientes de México, constituyen las segundas con un total de 138 mil millones. Asimismo, las exportaciones de EEUU hacia México también crecieron como consecuencia no sólo de la apertura, sino de la complementación de las economías.

---

<sup>32</sup> El Tratado de Libre Comercio, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, Unidad de Información y Divulgación del TLC Edición e Investigación, Enero - Mayo 2005, Quito Ecuador

La inversión recibida por México durante los 10 años del TLCAN, constituye más de las dos terceras partes de EEUU y Canadá con el 68%, siendo, la mayor parte de la inversión captada para el sector manufacturero 50%, luego el sector de servicios con el 33% y el comercio del 10%<sup>32</sup>.

## **7.2. CHILE**

El caso de Chile, es importante analizarlo, por los grandes logros alcanzados desde la última década del siglo anterior, respecto a su desarrollo económico.

El cuadro No. 15, presenta el incremento considerable, en cuanto a las importaciones y exportaciones chilenas comparadas entre el año 1997 y el 2005, donde las exportaciones varían de 16.682,8 a 38.539,7 millones de dólares, es decir incrementándose en el 231% en ese lapso de tiempo. Si tomamos en consideración la variación de las exportaciones dirigidas hacia el mercado norteamericano en este período de tiempo, tenemos que en el año de 1997 Chile exportó a los EE.UU. 2.439,1 millones de dólares mientras que en el año 2005 su valor de exportación ascendió a 6.238.1 millones, es decir incrementándose en 255%.

Cabe señalar que de acuerdo al cuadro No. 15, el porcentaje de las exportaciones dirigidas hacia los EE.UU. en relación a su total anual, oscila entre el 14 y el 20%, cuyo valor más alto se lo alcanza en el año 2002, mientras que en los años 2004 y 2005 donde se encuentra ya en vigencia el TLC entre Chile y EE.UU. el porcentaje corresponde a 14,79% y 16,19% respectivamente.

En el caso de las importaciones, se aprecia el incremento que va de 18.111, 1 millones de dólares en 1997 a 29 836, 2 millones de dólares,

sin embargo los ingresos por importaciones provenientes de los EE.UU., no tienen variación considerable, siendo las importaciones norteamericanas de 4.332, 2 millones de dólares en el año 1997, y de 4.711,3 millones en el año 2005 y teniendo el más bajo valor en el año 2003 con 2.507,4 millones de dólares. Además se aprecia que el porcentaje proveniente de los EE.UU. del total de importaciones, se reduce del 23, 93% en 1997 al 15,79% en el 2005.

**Cuadro No. 15. Intercambio comercial Chile - EE.UU. entre 1997 – 2005**

AÑO	INTERCAMBIO COMERCIAL CHILE-EE.UU.(millones de dólares)					
	TOTAL EXPORTACIONES	EXPORTACIONES FOB EE.UU.	%	TOTAL IMPORTACIONES	IMPORTACIONES CIF EE.UU.	%
1997	16.682,8	2.439,1	14,62	18.111,4	4.332,2	23,92
1998	14.840,9	2.359,7	15,90	17.006,7	4.008,0	23,57
1999	15.618,4	2.811,1	18,00	13.907,2	2.987,5	21,48
2000	18.216,0	3.007,8	16,51	16.635,7	3.276,4	19,69
2001	17.616,3	3.216,0	18,26	16.150,5	2.842,1	17,60
2002	17.420,0	3.483,1	19,99	15.471,7	2.519,8	16,29
2003	20.085,6	3.467,2	17,26	17.364,1	2.507,4	14,44
2004	30.894,5	4.568,7	14,79	22.361,5	3.378,1	15,11
2005	38.539,7	6.238,1	16,19	29.836,2	4.711,3	15,79

**Fuente:** Informe de Series Estadísticas Servicio Nacional de Aduanas, Departamento de Estudios, Santiago, Chile; Declaraciones de Salida a título definitivo. No incluye las Zonas Francas.

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

La evolución del intercambio comercial con EEUU, a un año de la entrada en vigor del TLC, resaltó una tendencia creciente que ya tenía Chile. El intercambio comercial en el año 2004, totalizó 7.947 millones de dólares, las exportaciones crecieron de 3.467,2 en el 2003 a 4.568,7 millones en el 2004, es decir un 31,8%; mientras que las importaciones crecieron un 34,7% en el 2004 respecto al año 2003.



En el año 2005, es decir durante los dos últimos años de vigencia del TLC, el intercambio bilateral con Estados Unidos experimenta un repunte significativo, con 10.949,3 millones de dólares y un aumento de las exportaciones chilenas de 36,5%, mientras que las importaciones incrementaron en 39,5% respecto al 2004.

Se puede apreciar que en el primer año del TLC Chile tuvo un aumento de su superávit de la balanza comercial de aproximadamente 960 millones de dólares en el año 2003 a 1.191 millones en el 2004 y en el segundo año, este valor se incrementó a 1527 millones de dólares en el 2005. Este resultado, significó un aumento del 24% en el superávit el primer año (respecto 2003) y de 28% en el segundo año (respecto al 2004).

Si tomamos en consideración, las exportaciones por actividad, conforme el cuadro No. 16, podemos apreciar que del total de las exportaciones realizadas de Chile hacia los Estados Unidos, en el 2003 el mayor porcentaje las constituye productos industrializados, con un 60,57%; en el 2004, estas corresponden al 57,28% mientras que en el 2005, disminuyen al 46,71%. Además se aprecia el incremento de las exportaciones mineras y la reducción de productos de la agricultura del 21% en el 2003 al 13, 14% en el 2004.

Del caso chileno podemos concluir que uno de los aspectos exitosos que tiene su economía, y que le lleva a tener éxito con tratados de libre comercio, es la poca dependencia de productos primarios, un sector industrial fuerte que se aprecia en sus exportaciones, no tiene una economía dependiente de un solo socio comercial; con Estados Unidos aproximadamente un 17% de sus exportaciones a diferencia del Ecuador con un 43%, de los cuales el mayor porcentaje son productos primarios y entre ellos el petróleo.

**Cuadro No. 16.- Exportaciones Chile - EE.UU. por actividad**

AÑO	EXPORTACIONES CHILE EE.UU. POR ACTIVIDAD (millones de dólares)								
	TOTAL	INDUS TRIA	%	MINERI A	%	AGRI CULTU RA	%	OTROS	%
2003	3.467	2.100	60,57	604	17,43	728	21,00	35	1,00
2004	4.571,3	2.618,6	57,28	1.147,1	25,09	760,5	16,63	45,1	1,00
2005	6.247,9	2.918,5	46,71	2.458,6	39,35	821	13,14	49,2	0,79

**Fuente:** Chile-Estados Unidos: Evolución del Comercio en el Primer Año de Operación del TLC, Servicio Nacional de Aduanas, Departamento de Estudios, Santiago, Chile, diciembre 2004.

Informe año 2005: Cifras de Comercio con Estados Unidos, Servicio Nacional de Aduanas, Departamento de Estudios, Santiago, Chile, diciembre 2003.

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

La actividad comercial entre Chile y EEUU es altamente complementaria. Las exportaciones agrícolas desde Chile, se ven beneficiadas por la sucesión de las temporadas productivas. Las importaciones chilenas se concentran en bienes intermedios y de capital. Históricamente, la participación de las importaciones desde EE.UU. fue cercana al 24% (25,5% en 1995)<sup>32</sup>, que luego fue bajando, en la medida que Chile firmaba TLC's con países competidores de EEUU, alcanzando un 16,3% en el año 2002 y un 15,79 en el 2005.

Todos los tratados comerciales suscritos por Chile han mostrado excelentes resultados, esto lo podemos apreciar con el constante crecimiento de la industria, mencionando en este sentido que solo en el mes de marzo del 2006, la producción industrial chilena, creció 5,6 %, en comparación con el mismo mes de 2005, señalándose que de los 46 sectores industriales que componen el índice, un total de 26, que representan el 79,6% del valor agregado de la industria, mostró en marzo una variación positiva, mientras que el resto (el 20,4% del valor agregado), tuvo un comportamiento negativo. Además, el empleo sectorial

registró en marzo un aumento de 0,5%, respecto a marzo del 2005, acumulando en el trimestre un crecimiento de 0,2 %<sup>33</sup>.

### **7.2.1. Negociación del TLC Chile – Estados Unidos**

Respecto al TLC de Chile con EE.UU., el éxito, se le atribuye principalmente, a la capacidad del empresariado local de aprovechar las oportunidades de negocios y de competir, no solo por diferencias en los precios sino que también por la calidad de los productos exportados.

Es importante analizar el texto original del tratado de libre comercio que suscribió Chile con los Estados Unidos, el cual tiene 24 capítulos que se exponen a continuación:

- Capítulo 1 "Disposiciones iniciales"
- Capítulo 2 "Definiciones generales"
- Capítulo 3 "Trato nacional y acceso de mercancías al mercado"
- Capítulo 4 "Reglas de origen y procedimientos de origen"
- Capítulo 5 "Administración aduanera"
- Capítulo 6 "Medidas sanitarias y fitosanitarias"
- Capítulo 7 "Obstáculos técnicos al comercio"
- Capítulo 8 "Defensa comercial"
- Capítulo 9 "Contratación pública"
- Capítulo 10 "Inversión"
- Capítulo 11 "Comercio transfronterizo de servicios"
- Capítulo 12 "Servicios financieros"
- Capítulo 13 "Telecomunicaciones"
- Capítulo 14 "Entrada temporal de personas de negocios"
- Capítulo 15 "Comercio electrónico"
- Capítulo 16 "Política de competencia, monopolios designados y empresas del estado"
- Capítulo 17 "Derechos de propiedad intelectual"
- Capítulo 18 "Laboral"
- Capítulo 19 "Medio ambiente"
- Capítulo 20 "Transparencia"
- Capítulo 21 "Administración del tratado"
- Capítulo 22 "Solución de controversias"
- Capítulo 23 "Excepciones"

---

<sup>33</sup>Noticias, Radio Cooperativa, Jueves 4 de mayo de 2006, [http://www.cooperativa.cl/p4\\_noticias/antialone.html?page=http://www.cooperativa.cl/p4\\_noticias/site/artic/20050107/pags/20050107141446.html](http://www.cooperativa.cl/p4_noticias/antialone.html?page=http://www.cooperativa.cl/p4_noticias/site/artic/20050107/pags/20050107141446.html), tomado el 17/05/2006.

- Capítulo 24 "Disposiciones finales"

Es de interés por el tema de nuestra investigación, analizar principalmente lo referido al acceso a mercados industriales, presentándose un resumen de los aspectos fundamentales que pudieran dar ser de importancia para las negociaciones ecuatorianas en el TLC con los EE.UU., o con otros países.

Dentro del capítulo I, Disposiciones Iniciales, se establecen principalmente los objetivos, alcances y obligaciones y las relaciones con otros tratados como la OMC y otros de carácter internacional que integren las parte firmantes.

El capítulo 3, que corresponde al Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado, refiere a que cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de la otra Parte de conformidad con el Artículo III del GATT 1994, incluidas sus notas interpretativas, y con ese fin el Artículo III del GATT 1994 y sus notas interpretativas se incorporan a este Tratado y forman parte del mismo, mutatis mutandis.

Las disposiciones del párrafo sobre trato nacional significa, que a un gobierno de nivel regional(solo aplicable a los EE.UU.), se brindará, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional otorgue a cualesquiera de las mercancías similares, directamente.

El Artículo 3.3, señala que, salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna Parte podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, o adoptar ningún nuevo arancel aduanero, sobre una mercancía originaria y cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias.

Estados Unidos eliminará los aranceles aduaneros de cualquier mercancía no agrícola originaria que, después de la entrada en vigor de este Tratado, sea designada dentro de los artículos elegibles para tratamiento libre de derechos incluidos en el *U.S. Generalized System of Preferences*, a contar de la fecha en que se realice tal designación. Además a solicitud de una Parte, las Partes realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros establecidos cuando las Partes adopten un acuerdo sobre la eliminación acelerada del arancel aduanero de una mercancía, ese acuerdo prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o categoría de desgravación determinado para esa mercancía, cuando sea aprobado por las Partes.

Se presentan 8 listas de eliminación arancelaria:

- **Lista A:** desgravación inmediata a partir de la entrada en vigor del TLC
- **Lista B:** desgravación en 4 etapas anuales iguales, a partir de la fecha de entrada en vigor del TLC y quedando libre de aranceles a contar del 1ero de enero del año 4.
- **Lista C:** Desgravación en 8 etapas anuales iguales, a partir de la fecha de entrada en vigor del TLC y quedando libre de aranceles a contar del 1ero de enero del año 8
- **Lista D:** Desgravación en 10 etapas anuales iguales, a partir de la fecha de entrada en vigor del TLC y quedando libre de aranceles a contar del 1ero de enero del año 10
- **Lista E:** Desgravación en 12 etapas anuales iguales, a partir de la fecha de entrada en vigor del TLC y quedando libre de aranceles a contar del 1ero de enero del año 12
- **Lista F:** Las mercancías que actualmente están libres de arancel aduanero seguirán gozando de ese beneficio.
- **Lista G:** Se mantiene el arancel base durante los 4 primeros años desde la fecha de entrada en vigor del TLC. A partir del 1ero de enero del año 5 hasta el año 8 inclusive, el arancel se reduce en 8,3% anual. A partir del 1ro de enero del año 9 hasta el año 12, la reducción será del 16,7% anual. Las mercancías quedan libres de arancel aduanero el 1ro de enero del año 12.
- **Lista H:** Se mantendrá el arancel base durante los 2 primeros años desde la fecha de entrada en vigor del TLC. A partir del 1ero de enero del año 3, el arancel aduanero se reducirá en 8 etapas iguales. El 1ro de enero del año 10, quedarán libres de arancel aduanero.

El arancel base de cada mercancía se indica en la Lista de eliminación arancelaria de Chile y EE.UU., respectivamente. Esto quiere decir que si el arancel base para el producto Z antes del TLC era de un 6% y este

producto se clasificara en la categoría B por ejemplo, entonces el arancel será eliminado en 4 años de la siguiente manera:

Año 1: 4.5%

Año 2: 3%

Año 3: 1,5%

Año 4: 0%

En el Artículo 3.4, referida a las mercancías usadas, establece que, a partir de la entrada en vigor de este Tratado, Chile no aplicará la sobre tasa de 50%, establecida en la Regla General Complementaria No. 3 del Arancel Aduanero con respecto a las mercancías originarias de la otra Parte que se benefician del tratamiento arancelario preferencial. Es decir que Chile no aplicará esta sobre tasa a las mercancías usadas originarias de EE.UU. que se benefician de la rebaja arancelaria.

El Artículo 3.6, correspondiente a los regímenes especiales, en lo que respecta a la exención de aranceles aduaneros establece los siguientes puntos:

1. Ninguna Parte podrá adoptar una nueva exención de aranceles aduaneros, ni ampliar una exención existente respecto de los beneficiarios actuales, ni extenderla a nuevos beneficiarios, cuando la exención se condicione, de manera explícita o implícita, al cumplimiento de un requisito de desempeño.
2. Ninguna de las Partes podrá condicionar, de manera explícita o implícita, la continuación de cualquier exención de aranceles aduaneros existentes al cumplimiento de un requisito de desempeño.
3. Este artículo no se aplicará a las medidas sujetas al artículo 3.8.

Esto quiere decir que ninguno de los países podrá poner como condición un requisito de desempeño para excusar a los beneficiarios del pago de aranceles aduaneros. Además conforme el numeral 3, estos requisitos no se aplicarán a las medidas dispuestas en el artículo sobre “Programas de devolución y diferimiento de aranceles aduaneros”.

La admisión temporal de mercancías por ambos países, conforme se expresa en el Art. 3.7 del tratado, será permitida, libre de derechos con fines especiales.

Para acogerse a la admisión temporal se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

1. Cada Parte autorizará la admisión temporal libre de derechos para las siguientes mercancías, sin tener en cuenta su origen:

- (a) equipo profesional, incluidos equipos de prensa y televisión, programas de computación y el equipo de radiodifusión y cinematografía, necesario para realizar la actividad comercial, oficio o profesión de la persona de negocios que tiene derecho a la entrada temporal de acuerdo con la legislación de la Parte importadora;
- (b) mercancías destinadas a exhibición o demostración;
- (c) muestras comerciales, películas publicitarias y grabaciones; y
- (d) mercancías admitidas para propósitos deportivos.

2. Cada Parte, previa solicitud de la persona interesada y por motivos que se consideren válidos por su autoridad aduanera, prorrogará el plazo para la entrada temporal más allá del período fijado inicialmente.

3. Las Partes no podrán sujetar la admisión temporal libre de derechos de las mercancías señaladas en el párrafo 1, a condiciones distintas de las siguientes:

- (a) que las mercancías sean utilizadas únicamente por el residente o nacional de la otra Parte o bajo la supervisión personal de un nacional o residente de la otra Parte en el ejercicio de la actividad comercial, profesional o deportiva de esa persona;
- (b) que la mercancía no sea objeto de venta o arrendamiento mientras permanezca en su territorio;
- (c) que la mercancía vaya acompañada de una fianza que no exceda los cargos que se adeudarían en su caso por la entrada o importación definitiva, reembolsable al momento de la salida de la mercancía;
- (d) que la mercancía sea susceptible de identificación al salir;
- (e) dejar el territorio de la Parte a la salida de la persona mencionada en el sub párrafo (a) o dentro de cualquier otro plazo que corresponda al propósito de la admisión temporal, que la Parte pueda establecer, o dentro del período de un año, a menos que sea extendido;
- (f) que la mercancía se admita en cantidades no mayores a lo razonable de acuerdo con el uso que se pretende darle; y
- (g) que la mercancía sea admisible de otro modo en el territorio de la Parte conforme a su legislación.

4. Si no se ha cumplido cualquiera de las condiciones impuestas por una Parte en virtud del párrafo 3, la Parte podrá aplicar el arancel aduanero y cualquier otro cargo que correspondería pagar normalmente por la mercancía, además de cualquier cargo o sanción establecido de acuerdo a su legislación interna.

5. Cada Parte, a través de su autoridad aduanera, adoptará procedimientos que dispongan el expedito despacho de las mercancías admitidas conforme a este artículo. En la medida de lo posible, cuando esas mercancías acompañen a un nacional o residente de la otra Parte que solicita una entrada temporal, los procedimientos permitirán que las mercancías sean despachadas simultáneamente al entrar esa persona.

6. Cada Parte permitirá que las mercancías admitidas temporalmente salgan por un puerto aduanero distinto del puerto de admisión.

7. Cada Parte, a través de su autoridad aduanera y de manera consistente con su legislación interna, eximirá, al importador u otra persona responsable de una mercancía admitida de conformidad con este artículo, de responsabilidad por no sacar la mercancía admitida temporalmente, al presentar pruebas satisfactorias a la autoridad aduanera de que la mercancía ha sido destruida dentro del plazo original para la entrada temporal o cualquier prórroga lícita.

8. Sujeto a las disposiciones de los Capítulos 10 (Inversión) y 11 (Comercio transfronterizo de servicios):

(a) cada Parte permitirá que los vehículos o contenedores utilizados en transporte internacional que hayan entrado en su territorio provenientes de la otra Parte, salgan de su territorio por cualquier ruta que tenga relación razonable con la partida pronta y económica de los vehículos o contenedores;

(b) ninguna Parte podrá exigir fianza ni imponer ninguna sanción o cargo sólo en razón de que el puerto de entrada del vehículo o contenedor sea diferente al de salida;

(c) ninguna Parte condicionará la liberación de ninguna obligación, incluida una fianza que haya aplicado a la entrada de un vehículo o contenedor a su territorio, a que su salida se efectúe por un puerto en particular; y

(d) ninguna Parte exigirá que el vehículo o el transportista que traiga a su territorio un contenedor, de territorio de la otra Parte, sea el mismo vehículo o transportista que lo lleve a territorio de la otra Parte.

9. Para efectos del párrafo 8, vehículo significa un camión, tractocamión, tractor, remolque o unidad de remolque, locomotora o vagón u otro equipo ferroviario.

Referente a las mercancías reimportadas después de haber sido reparadas o alteradas, el Art. 3.9, establece:

1. Ninguna Parte podrá aplicar un arancel aduanero a una mercancía, independientemente de su origen, que haya sido reimportada a su territorio, después de haber salido temporalmente de su territorio al territorio de la otra Parte para ser reparada o alterada, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en su territorio.

2. Ninguna Parte podrá aplicar aranceles aduaneros a las mercancías que, independientemente de su origen, sean admitidas temporalmente del territorio de la otra Parte, para ser reparadas o alteradas.

3. Para los efectos de este artículo, las reparaciones o alteraciones no incluyen operaciones o procesos que:

(a) destruyan las características esenciales de una mercancía o creen una mercancía nueva o comercialmente diferente; o

(b) transformen las mercancías no terminadas en mercancías terminadas.

Esto quiere decir que los países no cobrarán aranceles aduaneros a mercancías reimportadas a sus territorios por motivos de reparación o



alteración, siempre y cuando se hayan mantenido sus características esenciales.

Dentro de las medidas no arancelarias, el Art. 3.11, establece las restricciones a la importación y a la exportación que incluyen los requisitos sobre los precios de importación y exportación, además de la concesión de licencias para la importación a condición de que el producto cumpla con un requisito de desempeño.

El Artículo 3.15 del tratado reconoce ciertos productos distintivos conforme se presenta a continuación:

1. Chile reconocerá que el *Bourbon Whiskey* y el *Tennessee Whiskey*, que es un *Bourbon Whiskey* puro que solamente está autorizado para ser producido en el Estado de Tennessee, como productos distintivos de Estados Unidos.
2. Estados Unidos reconocerá el *Pisco Chileno*, *Pajarete* y *Vino Asoleado*, los que son autorizados en Chile para ser producidos sólo en Chile, como productos distintivos de Chile.

Por consiguiente, Chile no permitirá la venta de ningún producto como *Bourbon Whiskey* o *Tennessee Whiskey*, a menos que haya sido elaborado en Estados Unidos de conformidad con las leyes y regulaciones de Estados Unidos que rigen la elaboración del *Bourbon Whiskey* y del *Tennessee Whiskey*; mientras que los Estados Unidos no permitirá la venta de ningún producto como *Pisco Chileno*, *Pajarete* o *Vino Asoleado*, a menos que estos hayan sido producidos en Chile de acuerdo con las leyes y regulaciones de Chile que rijan la producción de *Pisco Chileno*, *Pajarete* y *Vino Asoleado*.

Por la gran importancia que tiene la industria textil en las negociaciones, se toman algunos aspectos relevantes de la sección especial de este capítulo, destinada al tema.

En el artículo 3.19 se exponen algunas medidas de emergencia bilateral, como resultado de la desgravación arancelaria, de conformidad al tratado, las importaciones de mercancías textiles aumentan, de tal forma que amenacen a la industria nacional de alguno de los dos países, será posible aplicar medidas de emergencia consistentes en el aumento de la

tasa arancelaria a niveles establecidos en el TLC. Acción que deberá ser notificada por escrito al país afectado. Una medida de emergencia de tales características, no podrá exceder un período de 3 años. Además ninguna medida de emergencia se adoptará ni mantendrá después de 8 años después de que los aranceles aduaneros hayan sido eliminados, de conformidad con el tratado.

Cabe señalar que ambos países de acuerdo con el tratado, mantienen sus derechos para restringir la importación de las mercancías textiles y de vestuario, de acuerdo a la Organización mundial de Comercio (OMC). Sin embargo no podrán adoptarse medidas de emergencia sobre productos que ya estén sujetos a medidas de salvaguardia, en virtud del acuerdo respectivo en la OMC.

Conforme el Art. 3.20, las Reglas de origen y procedimientos de origen se aplica a las mercancías textiles y del vestuario, sin embargo, a petición de cualquiera de las dos partes, se podrán realizar consultas para re considerar las reglas de origen aplicables a algunas mercancías textiles y del vestuario a fin de atender cuestiones de disponibilidad de oferta de los insumos, como fibras, hilos o telas en el territorio de Chile o los EE.UU. Además las mercancías textiles y del vestuario comprendidas en los capítulos 50 a 63 del Sistema Armonizado que no sean originarias es decir que no cumplan con las reglas de origen negociadas en el TLC, se podrá aplicar una regla de origen alternativa llamada de “minimis”, esto quiere decir que para ciertas fibras o hilos utilizados en la producción del componente de esa mercancía que determina su clasificación arancelaria no sufre el cambio aplicable de clasificación arancelaria establecido en el Anexo 4.1 de las Reglas de origen específicas, serán consideradas como mercancías originarias si el peso total de las fibras o hilos de ese componente no supera el 7% del peso total de ese componente. Sin perjuicio de lo anterior, una mercancía que contenga fibras elastoméricas en el componente de la mercancía que determina su clasificación

arancelaria será considerada originaria sólo si dichas fibras son formadas en su totalidad en el territorio de una de las Partes.

Las mercancías textiles y del vestuario arregladas como mercancías ofrecidas en conjunto (un traje de dos piezas por ejemplo) para su venta al detalle, no podrán ser consideradas como mercancías originarias a menos que cada una de las mercancías que integran el conjunto sean mercancías originarias o que el valor total de las mercancías no originarias del conjunto, supere el 10% del valor aduanero del conjunto.

Se establece un tratamiento arancelario preferencial (como si fueran originales) a las telas y vestuario de algodón y de fibras artificiales no originarias de terceros países, en la siguiente manera:

- Telas: una cuota de hasta un millón de metros cuadrados equivalentes anuales.
- Vestuario: una cuota de hasta 2 millones de metros cuadrados equivalentes

Estas cuotas se renovarán anualmente durante cada uno de los primeros 10 años posteriores a la entrada en vigor de este tratado. El año once y los años subsiguientes, la cuota disminuye y el tratamiento será aplicado solo hasta un millón de metros cuadrados equivalentes anuales para ambos productos.

## **8. LAS CONDICIONES DE PERU Y COLOMBIA EN EL TLC ANDINO.**

Luego de la suscripción del TLC con los Estados Unidos, tanto Perú y Colombia, se preparan para la ratificación del tratado, para lo cual se presenta las condiciones comerciales, en las que ambos países se encuentran previo a la vigencia del mismo, exponiéndose el resumen general de los borradores del texto en el marco de este acuerdo comercial, señalándose el contenido fundamental en lo referente al acceso a mercados industriales.

### **8.1. PERÚ.**

En diciembre del año 2005, el intercambio comercial que tuvo Perú con el mundo ascendió a 2.995,5 millones de dólares. En lo que respecta al saldo comercial, el resultado de diciembre fue positivo con un monto de 813,1 millones de dólares. Esto debido al crecimiento de las exportaciones (41.3%) que fue mayor al de las importaciones (10.7%). Las exportaciones alcanzaron la cifra de 1.904,3 millones de dólares. Destacó el crecimiento de las exportaciones tradicionales (48.8%) al ser mayor que el crecimiento que registraran los productos no tradicionales (4.8%). A nivel sectorial los más dinámicos fueron: minería y petróleo (53.6%); maderas y papeles (40.5%) y pesquero (34.7%). En términos absolutos el sector exportador más importante fue minería y petróleo que concentró el 69.3% de las exportaciones del mes de diciembre. Además, a nivel de países Estados Unidos fue el proveedor más importante con 165,8 millones de dólares.

**Cuadro No. 17. Porcentaje de Las Exportaciones Perú EE.UU.**

AÑO	EXPORTACIONES FOB (MILLONES DE DOLARES)		
	TOTALES	EE.UU.	%
2004	12.434,9	3.581,4	28,80
2005	17.000,6	5,172.9	30,43

**Fuente:** Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT, Perú, Boletín Mensual de Comercio Exterior No. 35- diciembre 2005, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, febrero, 2006

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

Conforme podemos apreciar el cuadro No. 17, el 28,80% del total de las exportaciones peruanas en el año 2004, se dirigieron hacia los Estados Unidos; mientras que para el 2005, este porcentaje se incrementó al 30, 43%. Se debe resaltar el notable incremento de las exportaciones entre el año 2004 al 2005, aumentando de 12.434,9 millones de dólares a 17.000,6 millones respectivamente, es decir un crecimiento del 26,86% en sus exportaciones.

El sector Minero aumentó el valor y el volumen exportado en 34.1% (56.1% de las exportaciones totales) y 4.9%, respectivamente, al alcanzar

la cifra record de US\$ 9,541.4 millones durante el 2005. El cobre fue el principal producto de exportación, y registró un crecimiento de 35.5% con respecto al 2004. Le siguieron el oro y molibdeno ante la mayor cotización de sus respectivos precios en los mercados internacionales. El sector Petróleo y Derivados (9.1% de las exportaciones totales) mostró incremento en sus ventas externas de 125.1%, debido al avance de los envíos de los derivados (13.1%), ante la mayor demanda de Nafta (derivado del gas de Camisea) por parte del mercado de Estados Unidos. El sector Pesquero de uso industrial (7.7% de las exportaciones totales) registró un aumento de 18.0% y 12.3% en valores y volúmenes exportados, respectivamente, debido a los mayores embarques de harina y aceite de pescado<sup>34</sup>.

Durante el 2005, los envíos de Textiles y Confecciones superaron con creces los 1.000 millones de dólares, debido a la mayor demanda del mercado estadounidense (14.4%) que representó el 63.0% del total exportado por el sector. Las exportaciones del sector Químico alcanzaron los 534,9 millones de dólares, 121.8 millones más que los registrados en el 2004.

La mayor demanda de hidróxido de sodio (208.6%), láminas de polímeros de propileno (5.76%), y preformas PET (38.6%) explicaron el positivo desempeño. A nivel de países, Estados Unidos, históricamente el principal mercado de destino de las exportaciones peruanas, importó en el 2005 un valor de 5.172.9 millones de dólares, lo que representó 1.591,5 millones más que lo exportado el 2004. Los principales mercados de destino de los productos no tradicionales en el 2005 fueron Estados Unidos (39.3%), seguido por España (6.9%). Los seis siguientes destinos fueron países latinoamericanos (Colombia, Venezuela, Chile, Ecuador,

---

<sup>34</sup> Boletín Mensual de Comercio Exterior No. 35- diciembre 2005, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, febrero, 2006.

Bolivia y México), que concentraron el 26.6% de este tipo de exportaciones<sup>34</sup>.

En diciembre del 2005, las exportaciones no tradicionales alcanzaron un valor de 394,5 millones de dólares, observándose un mayor dinamismo de los subsectores Textil, Agropecuario y Químico que obtuvieron tasas de crecimiento por encima del 16%. Cabe destacar que las ventas de los sectores Sidero-Metalúrgico; Maderas y Papeles y Pieles y Cueros alcanzaron valores record en diciembre del 2005.

**Cuadro No. 18. Exportaciones por sector económico en el año 2005**

SECTOR	EXPORTACIONES AÑO 2005 POR SECTORES ECONOMICOS	
	EXPORTACIONES ( MILLONES USD)	%
Minería y petróleo	11.087,6	65,2
• Mineros(Cobre, Hierro, Plata refinada, etc)	9.541,4	
• Petróleo y derivados	1546,2	
• crudo	186,9	
• derivados	1.359,3	
Agropecuaria	1.340,0	7,9
Textil	1273,7	7,5
Pesquero	1633,7	9,6

Químico	534,9	3,1
Metal mecánico	189,6	1,1
Sidero metalúrgico	385,1	2,3
Minería no metálica	117,4	0,7
Madera y papeles	257,8	1,5
Pieles y cueros	25,5	0,1
Varios(incluye artesanía)	155,3	0,9
Total tradicional	12.721,0	74,8
Total no tradicional	4279,6	25,2
Total	17.000,6	100,0

**Fuente:** Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT, Boletín Mensual de Comercio Exterior No. 35- diciembre 2005, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, febrero, 2006

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

El cuadro No.18, nos proporciona el porcentaje de participación de las exportaciones de los diversos sectores, en el año 2005, mostrándonos, el alto nivel de ingresos por la minería metálica, especialmente por las exportaciones de cobre y plata y del petróleo, especialmente de productos derivados.

Las exportaciones petroleras representaron el 9.1% de las exportaciones totales. Tal incremento se explica por las mayores ventas externas de los derivados del petróleo (8% de las exportaciones totales) en 136.1% y del petróleo crudo (1.1% de las exportaciones totales) en 68.1%.. Se destaca el destino a los Estados Unidos con una participación de 54.8%, seguido de Panamá (13.8%), Chile (7.1%) y Ecuador (5.6%). Además se profundiza cada vez más la importancia de los Estados Unidos, con el 25% del intercambio comercial; China es el segundo socio en importancia (9.9% del total), mientras que Chile se ubica en el tercer lugar con el 5.9%<sup>34</sup>.

#### **8.1.1. Negociaciones del TLC Perú - Estados Unidos**

Respecto al TLC de Perú con EE.UU., suscrito y por ser ratificado, cabe hacer un breve análisis del borrador del texto del tratado de libre

comercio, en el tema de nuestro interés, señalando que su contenido presenta 23 capítulos que se exponen a continuación<sup>35</sup>:

- Preámbulo
- Capítulo I Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales
- Capítulo II : Trato Nacional y Acceso a Mercados de Bienes
  - Texto de Acceso al Mercado de Agricultura
  - Anexo - Salvaguardias Agrícolas
  - Lista de Eliminación Arancelaria de Perú (Agrícola)
  - Apéndice de la Eliminación Arancelaria de Perú (Agrícola)
  - Anexo 2.3 Eliminación Arancelaria
  - Lista de Eliminación Arancelaria de Perú (Bienes Industriales y Textiles)
  - Lista de Eliminación Arancelaria de EE.UU. (Agricultura)
  - Apéndice de la Eliminación Arancelaria de EE.UU. (Agricultura)
  - Lista de Eliminación Arancelaria de EE.UU. (Bienes Industriales y Textiles)
  - Carta Colateral ITA
- Capítulo III : Textiles y Vestido
- Capítulo IV : Reglas de Origen y Procedimientos de Origen; Anexo-Reglas Específicas de Origen
- Capítulo V : Administración Aduanera y Facilitación del Comercio
- Capítulo VI : Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Carta de Intercambio en Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios
- Capítulo VII : Obstáculos Técnicos al Comercio
- Capítulo VIII : Salvaguardias
- Capítulo IX : Compras Públicas Anexo 9.1
- Capítulo X : Inversión
- Capítulo XI : Servicios Transfronterizos Carta Colateral sobre Medidas Estatales Carta Colateral sobre Medidas Peruanas
- Capítulo XII : Servicios Financieros Entendimientos con respecto a servicios financieros y medidas de servicios
- Capítulo XIII : Políticas de Competencia
- Capítulo XIV : Telecomunicaciones)
- Capítulo XV : Comercio Electrónico
- Capítulo XVI : Derechos de Propiedad Intelectual Carta Colateral de Proveedores de Servicios de Internet Carta Colateral de Retransmisión Entendimiento sobre Salud Pública Carta sobre ciertos productos regulados
- Capítulo XVII : Laboral
- Capítulo XVIII : Medio Ambiente
- Capítulo XIX : Transparencia
- Capítulo XX : Administración del Tratado y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales
- Capítulo XXI : Solución de Controversias
- Capítulo XXII : Excepciones
- Capítulo XXIII : Disposiciones Finales
  - ANEXO I : Nota Introductoria Anexo I; Anexo I Medidas disconformes para Servicios e Inversiones de Perú; Anexo I Medidas disconformes para Servicios e Inversiones de EE.UU. Nota Introductoria Anexo I de los Estados Unidos Anexo I de Perú
  - ANEXO II : Nota Introductoria Anexo II; Anexo II Medidas disconformes para servicios e inversiones; Anexo II Medidas disconformes para servicios e

---

<sup>35</sup> Texto Preliminar del TLC Perú Estados Unidos, <http://www.tlcperu-eeuu.gob.pe/index.php?ncategoria1=209&ncategoria2=211>. febrero 2006.



Inversiones EE.UU. Nota Introductoria Anexo II de los Estados Unidos Anexo II de Perú

Anexo III : Medidas Disconformes para Servicios Financieros Anexo III de los Estados Unidos Nota introductoria de Perú Anexo III de Perú

Entendimiento sobre Biodiversidad y Conocimientos Tradicionales

Conforme el borrador del texto del tratado presentado e enero de 2006, el capítulo 2 referente al Trato Nacional y Acceso de Mercancías al mercado, establece en su artículo 2.2, que cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de otra Parte, de conformidad con el Artículo III del GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas, y para ese fin el Artículo III del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan a este Tratado y son parte integrante del mismo, *mutatis mutandis*, es decir que se otorgará a un gobierno de nivel regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional conceda a cualesquiera de las mercancías similares, directamente competidoras o sustituibles, según sea el caso, de la Parte de la cual integra, conforme ya se lo expresó en el texto del TLC Chile EE.UU.

El Art. 2.3, establece la eliminación arancelaria implantándose lo siguiente:

1. Salvo disposición en contrario en el presente Tratado, ninguna Parte podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, o adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria.
2. Salvo disposición en contrario en este Tratado, cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias, de conformidad con el Anexo 2.3.
3. Para mayor certeza, el párrafo 2 no impedirá a Colombia, Ecuador y Perú otorgar un tratamiento arancelario idéntico o más favorable a una mercancía según lo dispuesto en los instrumentos jurídicos de integración andina, en la medida que las mercancías cumplan con las reglas de origen contenidas en esos instrumentos.

A solicitud de cualquier de las Partes; aquella que fuere solicitante y una o más de las Partes realizarán consultas para considerar la aceleración de la eliminación de aranceles aduaneros establecida en sus Listas al Anexo 2.3. Las Partes involucradas deberán notificar a las otras Partes sobre las mercancías que serán objeto de consultas, y deberán brindar a las otras Partes una oportunidad de participar en las consultas. No

obstante el artículo 20.1 (La Comisión de Libre Comercio), un acuerdo entre dos o más Partes para acelerar la eliminación del arancel aduanero de una mercancía prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o período de desgravación definido en sus Listas al Anexo 2.3 para tal mercancía, cuando sea aprobado por cada una de las Partes involucradas de conformidad con sus procedimientos legales aplicables. Dentro de los 30 días después de que dos o más Partes concluyan un acuerdo bajo este párrafo, estas deberán notificar a las demás Partes los términos del acuerdo.

El Art. 2.4, establece la admisión temporal de mercancías, en condiciones similares a las ya expresadas en el TLC de Chile Estados Unidos en su Art. 3.7. Igualmente se presenta con el Art. 2.6 correspondientes a las mercancías reimportadas después de reparación o alteración

El Art. 2.12, presenta idéntica situación al TLC chileno - norteamericano, estableciéndose lo siguiente:

1. Perú reconocerá el Bourbon Whiskey y el Tennessee Whiskey, que es un Bourbon Whiskey puro que solamente está autorizado para ser producido en el Estado de Tennessee, como productos distintivos de Estados Unidos. Por consiguiente, Perú no permitirá la venta de ningún producto como Bourbon Whiskey o Tennessee Whiskey, a menos que haya sido elaborado en Estados Unidos de conformidad con las leyes y regulaciones de Estados Unidos que rigen la elaboración del Bourbon Whiskey y del Tennessee Whiskey.
2. Los Estados Unidos reconocerán el *"Pisco Perú"* como producto distintivo del Perú. Por consiguiente, Estados Unidos no permitirá la venta de ningún producto como *"Pisco Perú"*, a menos que haya sido elaborado en Perú, de conformidad con las leyes y regulaciones del Perú que rigen para el Pisco.
3. Para efectos de este Artículo, el Comité de Comercio de Mercancías, a solicitud de una. Las leyes y reglamentos peruanos establecen que el Pisco es el producto obtenido exclusivamente por la destilación de mostos frescos de "uvas pisqueras" recientemente fermentados, utilizando métodos que mantengan el principio tradicional de calidad, de acuerdo a lo establecido en la norma técnica peruana.

En el borrador del texto se establece un capítulo particular para el área textil (capítulo 3), donde en su Art. 3.1 se establecen las medidas de salvaguardia descritas a continuación:

1. De conformidad con los párrafos siguientes y sólo durante el período de transición, si, como resultado de la reducción o eliminación de un

arancel estipulado en este Tratado, una mercancía textil o del vestido que se beneficie del tratamiento arancelario preferencial, está siendo importada al territorio de otra Parte en cantidades que han aumentado en tal monto, en términos absolutos o en relación con el mercado doméstico para esa mercancía, y en condiciones tales que causen un perjuicio grave o amenaza real del mismo a una rama de producción nacional productora de una mercancía similar o directamente competidora, la Parte importadora podrá, en la medida necesaria para prevenir o remediar dicho perjuicio y para facilitar el ajuste, aplicar una medida de salvaguardia textil a esa mercancía, en la forma de una suspensión de la reducción de la tasa arancelaria establecida en este Tratado para dicha mercancía o un aumento en la tasa arancelaria para la mercancía hasta un nivel que no exceda el menor de:

- (a) la tasa arancelaria de nación mas favorecida (NMF) aplicada que esté vigente en el momento en que se aplique la medida; y
- (b) la tasa arancelaria de NMF aplicada que esté vigente a la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

Dentro de este artículo se establece también las condiciones y limitaciones que aplican a cualquier medida de salvaguardia textil:

- (a) ninguna Parte mantendrá una medida de salvaguardia textil por un período que exceda dos (2) años, prorrogable por un plazo adicional de un (1) año;
- (b) ninguna Parte aplicará una medida de salvaguardia textil a la misma mercancía de otra Parte más de una vez;
- (c) al término de la medida de salvaguardia textil, la Parte que aplica la medida aplicará la tasa arancelaria establecida en su Lista del Anexo 2.3 (Eliminación Arancelaria), como si la medida nunca se hubiese aplicado; y
- (d) independientemente de su duración, ninguna Parte mantendrá una medida de salvaguardia textil más allá del periodo de transición.

El Art. 3.3 refiere a las Reglas de Origen, Procedimientos de Origen y Asuntos Conexos Donde se señala que los Estados Unidos podrá, dentro de los seis (6) meses después de añadir una cantidad limitada de un tejido, fibra o hilado a la lista del Anexo 3.3 (Lista de mercancías de escaso abasto) de acuerdo con el subpárrafo (a), modificar o eliminar la restricción. (e) Si los Estados Unidos determina antes de la fecha de entrada en vigor de este Tratado que cualesquiera tejidos o hilados no comprendidos en el Anexo 3.3 (Lista de mercancías de escaso abasto) no están disponibles en cantidades comerciales en los Estados Unidos según la sección 112(b)(5)(B) del *African Growth and Opportunity Act* (19 USC 3721(b), la sección 204(b)(3)(B)(ii) del *Andean Trade Preference Act*

(19 USC 3203(b)(3)(B)(ii)), o la sección 213(b)(2)(A)(v)(II) del *Caribbean Basin Economic Recovery Act* (19 USC 2703(b)(2)(A)(v)(II)), los Estados Unidos podrá, después de consultar con las Partes, añadir dichos tejidos o hilados en una cantidad irrestricta a la lista del Anexo 3.3. (Lista de mercancías de escaso abasto). Igualmente se manifiesta que una mercancía textil o del vestido que no es una mercancía originaria porque ciertos hilados utilizados en la producción del componente de la mercancía que determina la clasificación arancelaria de la mercancía no sufren el cambio de clasificación arancelaria aplicable establecido en el Anexo 3.2 (Reglas de Origen Específicas), no obstante será considerada una mercancía originaria si los hilados son aquellos descritos en la Sección 204(b)(3)(B)(vi)(IV) de la Andean Trade Preference Act (19 U.S.C.3203(b)(3)(B)(vi)(IV)).

## **8.2. COLOMBIA**

Para el caso Colombiano, cabe señalar que entre el año 2004 cuyas exportaciones totales fueron de 16.729,66 millones de dólares y el año 2005, cuyas exportaciones fueron de 21.187,15 millones, siendo un incremento del 21%, conforme nos muestra el cuadro No. 19.

Las exportaciones colombianas, hacia los EE.UU., fueron el 39,44% de su total en el año 2004 y el 40, 02% en el 2005, lo que nos demuestra la alta dependencia de Colombia de este mercado, lo cual le justifica la negociación del TLC, aparte de la coyuntura política por la que vive, como es el caso del Plan Colombia y sus implicaciones para el combate al narcotráfico y terrorismo, productos del conflicto interno

Las exportaciones de manufacturas representaron 3878,30 millones de dólares en el 2004, es decir el 23,18% del total de las exportaciones; mientras que para el 2005, fueron 4.889,02 millones de dólares, el 23,07%. Se debe señalar que las exportaciones de las manufacturas

dirigidas hacia los EE.UU., fueron alrededor del 15,42% en el 2004 y del 16,76% en el 2005, creciendo un 1,34%. De esta área es importante señalar el notable crecimiento de las exportaciones de artesanías de 29,62 millones de dólares en el 2004 a 42,98 millones en el 2005, de las cuales el 29,78% se dirigieron hacia el mercado norteamericano en el 2004 y 40,90% en el 2005.

También cabe resaltar el notable aporte a las exportaciones, de las industrias del plástico y caucho, auto partes, instrumentos y aparatos, la industria química, farmacéutica metalmecánica y materiales de construcción, que manifestaron un apreciable crecimiento, conforme se presenta en el cuadro No. 13. Los materiales de construcción, se exportó 281,70 millones de dólares en el 2004, de los cuales el 52,08% se dirigió hacia los Estados Unidos, mientras que en el 2005, de los 351,68 millones de exportaciones de estos materiales, el 50,26% fueron a los EE.UU. Dentro del área textil y de prendas de vestir, las exportaciones en el año 2004 fueron de 1385,08 millones de dólares, es decir el 8,28% de las exportaciones totales; debiendo señalar que de estas exportaciones, el 42,96% se dirigieron hacia los EE.UU. En el año 2005 las exportaciones del área textil y prendas de vestir aumentaron a 1478,68 millones de dólares, sin embargo su crecimiento no representó el crecimiento del total de las exportaciones, siendo su porcentaje del 6,98%, inferior al del año 2004. Además el porcentaje de estas exportaciones que se dirigieron al mercado norteamericano también disminuyeron al 37,40% inferior al año anterior<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> Informe de Tendencias: Comportamiento de las Exportaciones Colombianas, PROEXPORT, marzo, 2006.

**Cuadro No. 19.- Exportaciones de Colombia hacia EE.UU. por sectores**

	<b>EXPORTACIONES FOB (MILLONES DE DOLARES)</b>					
	<b>AÑO 2004</b>			<b>AÑO 2005</b>		
<b>SECTOR</b>	<b>TOTALES</b>	<b>EE.UU.</b>	<b>%</b>	<b>TOTALES</b>	<b>EE.UU</b>	<b>%</b>
<b>Agroindustria</b>	2.616,90	961,55	36,74	3.115,38	1.161,37	37,28
Agroindustriales	1.066,84	190,30	17,84	1.238,48	192,78	15,57
<b>Manufacturas e insumos básicos y derivados</b>	3.878,30	597,99	15,42	4.889,02	819,22	16,76
Artesanías	29,62	8,82	29,78	42,98	17,58	40,90
Auto Partes	218,39	14,71	6,73	276,96	19,96	7,20
Envases/ Empaques	129,62	17,62	13,59	165,54	19,04	11,50
Instrumentos y Aparatos	156,02	40,96	26,25	221,61	57,70	26,03
Materiales de construcción	281,70	146,72	52,08	351,68	176,75	50,26
Metalmecánica	573,43	123,03	21,46	739,88	192,24	25,98
Muebles y Maderas	95,31	35,38	37,12	116,26	33,41	28,74
Plástico y Caucho	677,08	90,60	13,38	777,37	128,58	16,54
Químico	242,30	22,83	9,42	272,38	43,68	16,04

Farmacéutico	288,65	13,92	4,82	355,09	10,38	2,92
Artículos Industriales	97,82	18,75.	19,17	114,68	30,25	26,38
Minerales	44,167	0,90	2,04	48,98	1,32	2,69
<b>Prendas de vestir</b>	1.385,08	594,99	42,96	1.478,68	557,53	37,70
Cuero y manufacturas de cuero	162,67	37,22	22,88	158,46	42,22	26,64
Textiles y confecciones	1.174,08	550,99	46,93	1.252,56	505,96	40,39
Calzado	43,93	4,98	11,33	61,93	6,80	10,98
<b>Servicios y Entretenimiento</b>	1.190,80	534,88	44,92	1.338,58	616,87	46,08
<b>No Tradicionales</b>	9.071,09	2.689,42	29,65	10.821,65	3.154,99	29,15
Carbón	1.853,72	470,70	25,36	2.598,19	795,16	30,60
Café	949,46	336,29	35,42	1.470,56	522,59	35,54
Ferro níquel	627,96	39,52	6,29	737,78	43,59	5,90
Petróleo Y Sus Derivados	4.227,41	3.061,60	72,42	5.558,96	3.962,62	71,28
<b>Tradicional</b>	7.658,57	3.908,12	51,03	10.365,49	5.323,97	51,36
<b>Total Exportaciones</b>	16.729,66	6.597,54	39,44	21.187,15	8.478,96	40,02

**Fuente:** Estadísticas de las Exportaciones Colombianas, PROEXPORT, <http://www.proexport.com.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=2689&IDCompany=16>

**Elaborado:** Ing. Roberto Gavilánez

Es importante resaltar que de la economía colombiana, no es totalmente dependiente de productos tradicionales. En el año 2004, 9.071,09 millones de dólares, representaron el 54, 22% del total de las exportaciones, además el 29,65% de las exportaciones de estos productos se dirigieron a los Estados Unidos. Para el 2005, de los 10.821,65 millones de dólares, 51,07% del total de exportaciones de productos no tradicionales, el 29, 15% se dirigió hacia los EE.UU.

Los productos tradicionales que representaron el 45,78% de las exportaciones del año 2004, cuyos principales productos fueron petróleo y derivados correspondiente a 4.227,41 millones de dólares, es decir el 25,27% del total de las exportaciones, tiene como principal mercado el norteamericano que recogió en ese año el 72,42% de las exportaciones de petróleo y derivados. En el año 2005 las exportaciones de productos tradicionales crecieron al 48,93%. Las exportaciones de petróleo y

derivados fue de 5.558,96 millones de dólares, es decir creció en un 23,95%, dirigiéndose el 71,28% de estas al mercado de los Estados Unidos<sup>36</sup>.

### **8.2.1. Negociaciones del TLC Colombia - Estados Unidos**

Respecto al tratado suscrito por los Gobiernos colombiano y estadounidense, en febrero del 2006, se presenta a continuación el contenido del texto preliminar negociado<sup>37</sup>, además se describe a continuación los aspectos fundamentales del capítulo de acceso a mercados industriales.

Cabe señalar que el texto publicado está sujeto a revisión, por tanto, no es el definitivo, sin embargo no se espera que sean mayores, especialmente para nuestro propósito de análisis.

.

El contenido del texto preeliminar contiene 23 capítulos con las listas anexos y cartas adjuntas, conforme se presenta a continuación:

- Preámbulo
- Capítulo Uno: Disposiciones Iniciales y Definiciones Iniciales
- Capítulo Dos: Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercados
- Anexo 2.3
- Lista de desgravación de EEUU
- Notas generales Colombia
- Notas generales EEUU
- Lista de desgravación de Colombia
- Carta Adjunta ITA
- Carta Adjunta sobre Café
- Capítulo Tres: Textiles y Vestido
- Capítulo Cuatro: Reglas de Origen y Procedimientos de Origen
- Anexo 4.1 - Reglas Específicas
- Capítulo Cinco: Procedimiento Aduanero y Facilitación del Comercio
- Capítulo Seis: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
- Carta Adjunta sobre Obligaciones Adicionales en materia de MSF
- Intercambio de cartas Carne y Aves

---

<sup>37</sup> Texto Preliminar del TLC Colombia – EE.UU., [www.tlc.gov.co](http://www.tlc.gov.co), mayo 10 de 2006.



- Capítulo Siete: Obstáculos Técnico al Comercio
- Capítulo Ocho: Defensa Comercial
- Capítulo Nueve: Contratación Pública
- Anexo 9.1
- Capítulo Diez: Inversión
- Capítulo Once: Comercio transfronterizo de Servicios
- Carta Adjunta en medidas estatales
- Capítulo Doce: Servicios Financieros
- Entendimiento sobre Servicios Financieros y Servicios
- Capítulo Trece: Política de Competencia
- Capítulo Catorce: Telecomunicaciones
- Capítulo Quince: Comercio Electrónico
- Capítulo Dieciséis: Derechos de Propiedad Intelectual
- Carta Adjunta ISP-1
- Carta Adjunta ISP-2
- Carta Adjunta sobre Retransmisiones
- Entendimiento sobre Salud Pública
- Carta Adjunta sobre ciertos productos regulados
- Carta Adjunta sobre Patentes y ciertos productos regulados
- Capítulo Diecisiete: Asuntos Laborales
- Capítulo Dieciocho: Medio Ambiente
- Capítulo Diecinueve: Transparencia
- Capítulo Veinte: Administración del Acuerdo y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales
- Capítulo Veintiuno: Solución de Controversias
- Capítulo Veintidós: Excepciones Generales
- Capítulo Veintitrés: Disposiciones Finales
- Anexo I: Medidas Disconformes para Servicios e Inversión - Colombia
- Anexo I EEUU
- Anexo II: Medidas Disconformes para Servicios e Inversión - Colombia
- Anexo II EEUU
- Anexo III: Medidas Disconformes para Servicios Financieros - Colombia
- Anexo III EEUU y Nota Explicativa
- Entendimiento sobre Biodiversidad y Conocimientos Tradicionales

En acuerdo al tema abordado, referente al acceso a mercados industriales, se describe a un breve análisis del borrador de texto del Tratado de Libre Comercio colombo norteamericano, el cual considera los capítulos y artículos de mayor interés.

Conforme el capítulo dos, en lo referente al Trato Nacional, el Art.2.2, establece que cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de otra Parte, de conformidad con el Artículo III del GATT de 1994, incluidas sus notas interpretativas, y para ese fin el Artículo III del GATT de 1994 y sus notas interpretativas se incorporan a este Acuerdo y son parte integrante del mismo, *mutatis mutandis*. Además al igual que los textos de Chile y

Perú, el trato a ser otorgado por una Parte significa, con respecto a un gobierno de nivel regional, un trato no menos favorable que el trato más favorable que ese gobierno de nivel regional conceda a cualquiera de las mercancías similares, directamente competidoras o sustituibles, según sea el caso, de la Parte de la cual forma parte.

El Art. 2.3, correspondiente a la eliminación arancelaria, establece, salvo disposición en contrario en este Acuerdo, ninguna Parte podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, o adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria. Además, cada Parte eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias, de conformidad con su lista de desgravación del Anexo 2.3, en donde se establece las categorías de desgravación: **H, K, L, M, N, U, V, W, X, Y, Z, AA** , y **BB**.

- (a) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **H** deberán ser eliminados en tres etapas anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año tres.
- (b) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **K** deberán ser eliminados en siete etapas anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año siete.
- (c) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **L** deberán ser eliminados en ocho etapas anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año ocho.
- (d) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **M** deberán ser eliminados en nueve etapas anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año nueve.
- (e) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **N** deberán ser eliminados en doce etapas anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año doce.
- (f) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **U** deberán ser reducidos en un 10 por ciento de la tasa base a partir de la fecha en que este Acuerdo entre en vigor. El 1 de enero del año dos, los aranceles deberán ser reducidos en un 10 por ciento adicional de la tasa base. El 1 de enero del año tres, los aranceles deberán ser

reducidos en un 30 por ciento adicional de la tasa base. El 1 de enero del año cuatro, los aranceles deberán ser reducidos en un 20 por ciento adicional de la tasa base. El 1 de enero del año cinco, los aranceles deberán ser reducidos en un 30 por ciento adicional de la tasa base, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año cinco.

- (g) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **V** deberán ser reducidos en un 37.5 por ciento de la tasa base a partir de la fecha en que este Acuerdo entre en vigor. El 1 de enero de los años dos a diez, inclusive, los aranceles deberán ser reducidos en nueve etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año diez.
- (h) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **W** deberán ser reducidos en un 33 por ciento de la tasa base a partir de la fecha en que este Acuerdo entre en vigor. El 1 de enero de los años dos a diez, inclusive, los aranceles deberán ser reducidos en nueve etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año diez.
- (i) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **X** se mantienen en la tasa base durante los años uno a cinco. Comenzando el 1 de enero del año seis, los aranceles deberán ser reducidos en trece etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año dieciocho.
- (j) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **Y** se mantienen en la tasa base durante los años uno a diez. Comenzando el 1 de enero del año once, los aranceles deberán ser reducidos en ocho etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año dieciocho.
- (k) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **Z** se mantienen en la tasa base durante los años uno a seis. Comenzando el 1 de enero del año siete, los aranceles deberán ser reducidos en trece etapas anuales iguales, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año diecinueve.
- (l) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **AA** se mantienen en la tasa base hasta el 1 de enero de 2009. Comenzando el 1 de enero de 2009, o en la fecha en que este Acuerdo entre en vigencia, la que sea posterior, dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles.
- (m) Los aranceles sobre las mercancías originarias incluidas en las fracciones arancelarias en la categoría de desgravación **BB** deberán ser eliminados en diecisiete etapas anuales iguales comenzando en la fecha en que este Acuerdo entre en vigor, y dichas mercancías deberán quedar libres de aranceles a partir del 1 de enero del año [diecisiete.] [dieciocho]

El Art. 2.4, establece la exención arancelaria, en donde ninguna parte adoptará una nueva exención de aranceles aduaneros, o ampliará la aplicación de una exención de aranceles aduaneros existentes respecto de los beneficiarios actuales, o la extenderá a nuevos beneficiarios, cuando la exención esté condicionada, explícita o implícitamente, al

cumplimiento de un requisito de desempeño, que pudiera estar relacionada a manera de ejemplo, con la calidad de un producto.

En cuanto a la admisión temporal de mercancías, en similitud a los textos de los tratados revisados anteriormente, el Art. 2.5 establece, que cada parte autorizará la admisión temporal libre de aranceles aduaneros independientemente de su origen, para las siguientes mercancías:

- (a) equipo profesional, incluidos equipo de prensa y televisión, programas de computación y el equipo de radiodifusión y cinematografía, necesario para el ejercicio de la actividad de negocios, comercial o profesional de una persona que califica para entrada temporal de acuerdo con la legislación de la Parte importadora;
- (b) mercancías destinadas a exhibición o demostración;
- (c) muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias; y
- (d) mercancías admitidas para propósitos deportivos.

Este tratado al igual que los anteriores contempla en su Art.2.6, las mercancías reimportadas después de reparación o alteración, en donde se establece que ninguna de las partes, podrá aplicar un arancel aduanero a una mercancía, independientemente de su origen, que haya sido reingresada a su territorio, después de haber sido temporalmente exportada desde su territorio al territorio de la otra Parte para ser reparada o alterada, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en el territorio de una de las partes, desde la cual la mercancía fue exportada para reparación o alteración. Estableciéndose que, la reparación o alteración no incluye una operación o proceso que destruya las características esenciales de una mercancía o cree una mercancía nueva o comercialmente diferente o transforme una mercancía no terminada en una mercancía terminada.

Respecto a los Productos Distintivos, el Art. 2.12, señala lo siguiente:

1. Colombia y Perú reconocerán el Bourbon Whiskey y el Tennessee Whiskey, que es un Bourbon Whiskey puro que solamente está autorizado para ser producido en el Estado de Tennessee, como productos distintivos de Estados Unidos. Por consiguiente, Colombia y Perú no permitirán la venta de ningún producto como Bourbon Whiskey o Tennessee Whiskey, a menos que haya sido elaborado en Estados Unidos de conformidad con las leyes y regulaciones de Estados Unidos que rigen la elaboración del Bourbon Whiskey y del Tennessee Whiskey.

2. Estados Unidos reconocerá el “*Pisco Perú*” como producto distintivo del Perú. Por consiguiente, Estados Unidos no permitirá la venta de ningún producto como “*Pisco bPerú*”, a menos que haya sido elaborado en Perú, de conformidad con las leyes y regulaciones del Perú que rigen para el Pisco.

Cabe señalar que el numeral 2 de este Artículo se lo ha transcrito textualmente al del tratado peruano, sin que se haya expuesto el producto distintivo colombiano manteniendo en la redacción al Pisco Perú.

En el área textil, el borrador del Acuerdo, se establece al igual que los textos analizados anteriormente:

- De conformidad con los párrafos siguientes y sólo durante el período de transición, si, como resultado de la reducción o eliminación de un arancel estipulado en este Tratado, una mercancía textil o del vestido que se beneficie del tratamiento arancelario preferencial, está siendo importada al territorio de otra Parte en cantidades que han aumentado en tal monto, en términos absolutos o en relación con el mercado doméstico para esa mercancía, y en condiciones tales que causen un perjuicio grave o amenaza real del mismo a una rama de producción nacional productora de una mercancía similar o directamente competidora, la Parte importadora podrá, en la medida necesaria para prevenir o remediar dicho perjuicio y para facilitar el ajuste, aplicar una medida de salvaguardia textil a esa mercancía, en la forma de una suspensión de la reducción de la tasa arancelaria establecida en este Tratado para dicha mercancía o un aumento en la tasa arancelaria para la mercancía hasta un nivel que no exceda el menor de:
  - la tasa arancelaria de nación mas favorecida (NMF) aplicada que esté vigente en el momento en que se aplique la medida; y
  - la tasa arancelaria de NMF aplicada que esté vigente a la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

Dentro de este artículo se establece también las condiciones y limitaciones que aplican a cualquier medida de salvaguardia textil:

- Ninguna Parte mantendrá una medida de salvaguardia textil por un período
- Que exceda dos (2) años, prorrogable por un plazo adicional de un (1) año;
- Ninguna Parte aplicará una medida de salvaguardia textil a la misma mercancía de otra Parte más de una vez;
- Al término de la medida de salvaguardia textil, la Parte que aplica la medida

- Aplicará la tasa arancelaria establecida en su Lista del Anexo 2.3 (Eliminación Arancelaria), como si la medida nunca se hubiese aplicado; y
- Independientemente de su duración, ninguna Parte mantendrá una medida de salvaguardia textil más allá del periodo de transición.

El Art. 3.3 refiere a las Reglas de Origen, Procedimientos de Origen y Asuntos Conexos, señala que los Estados Unidos podrá, dentro de los seis (6) meses después de añadir una cantidad limitada de un tejido, fibra o hilado a la lista del Anexo 3.3 (Lista de mercancías de escaso abasto) de acuerdo con el subpárrafo (a), modificar o eliminar la restricción. (e) Si los Estados Unidos determina antes de la fecha de entrada en vigor de este Tratado que cualesquiera tejidos o hilados no comprendidos en el Anexo 3.3 (Lista de mercancías de escaso abasto) no están disponibles en cantidades comerciales en los Estados Unidos según la sección 112(b)(5)(B) del *African Growth and Opportunity Act* (19 USC 3721(b), la sección 204(b)(3)(B)(ii) del *Andean Trade Preference Act* (19 USC 3203(b)(3)(B)(ii)), o la sección 213(b)(2)(A)(v)(II) del *Caribbean Basin Economic Recovery Act* (19 USC 2703(b)(2)(A)(v)(II)), los Estados Unidos podrá, después de consultar con las Partes, añadir dichos tejidos o hilados en una cantidad irrestricta a la lista del Anexo 3.3. (Lista de mercancías de escaso abasto). Cabe señalar que dentro del área textil se establece que si, una mercancía textil o del vestido que no es una mercancía originaria porque ciertas fibras o hilados utilizados en la producción del componente de la mercancía que determina la clasificación arancelaria de la mercancía, no sufren el cambio de clasificación arancelaria aplicable establecido en el Anexo 3-A, no obstante será considerada una mercancía originaria si el peso total de todas estas fibras o hilados en ese componente no excede el 10% del peso total de dicho componente, conforme también se manifiesta en el tratado entre Chile - EE.UU. y Perú - EE.UU. Sin embargo, el párrafo 8, una mercancía que contenga hilados elastoméricos en el componente de

la mercancía que determina la clasificación arancelaria de la mercancía, será originaria únicamente si tales hilados han sido totalmente formados en el territorio de una de las partes. Igualmente se manifiesta que una mercancía textil o del vestido que no es una mercancía originaria porque ciertos hilados utilizados en la producción del componente de la mercancía que determina la clasificación arancelaria de la mercancía no sufren el cambio de clasificación arancelaria aplicable establecido en el de Reglas de Origen Específicas, además será considerada una mercancía originaria si los hilados son aquellos descritos en la Andean Trade Preference Act (19 U.S.C.3203(b)(3)(B)(vi)(IV)).

## **CAPITULO IV**

### **PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL**

En años anteriores, era común que los gobiernos utilizaran medidas de protección a las importaciones, subvenciones, compras públicas y otras medidas para promover las empresas industriales, además, los elevados costos del transporte y la comunicación también brindaron una protección natural, esto sumado a que los distintos países adoptaron normas técnicas diferentes, y los gobiernos rara vez compraban mercancías de proveedores extranjeros y por último, los consumidores solían tener un escaso conocimiento de los productos extranjeros competidores.

Actualmente, las cosas han ido cambiando, los gobiernos tienden a reducir las restricciones al comercio, mientras que la liberalización económica va ganando terreno, se va reforzando con nuevas reglas internacionales, se va incrementando los niveles de tecnología e innovación, se busca la diversificación, etc., todo esto siguiendo el ritmo creciente de la globalización.

Sin embargo, no todos los países pueden ajustarse fácilmente a este ritmo de competencia, pues muchos de los países menos adelantados, entre ellos el Ecuador, aún deben enfrentar graves problemas para

satisfacer las necesidades humanas básicas de la población, como la salud, la educación, etc., hecho que dificulta centrar su atención al fortalecimiento y mejoramiento de la productividad, capacidad innovadora y competitiva, de sus empresas industriales, manteniéndolas dependientes del proteccionismo estatal y obstaculizando su participación en la economía mundial.

***En industria, ser competitivo supone incrementar la presencia industrial en mercados domésticos e internacionales, y transformar las estructuras productivas hacia sectores y actividades de mayor valor agregado y contenido tecnológico.*** Estas mejoras son el resultado de adoptar la innovación y el aprendizaje como la estrategia para competir. En un marco de intensas presiones globales, la evidencia muestra que dicha estrategia genera mayores y más sustentables rentas industriales (ONUDI, 2003)<sup>38</sup>.

Para alcanzar el éxito industrial, debe existir un buen ambiente de negocios existencia y fortalecimiento de los sistemas industriales nacionales fortalecidos en sus 3 factores: las capacidades industriales de la empresa, los sistemas de apoyo constituidos por entes que les proveen de servicios y por último la gobernabilidad industrial, que se define de la siguiente manera: **“gobernabilidad industrial, refleja las capacidades del gobierno para definir una “visión industrial”, y para diseñar, implementar y monitorear los medios políticos necesarios para conseguirla. La esencia de las buenas políticas industriales reside en la capacidad del gobierno de generar una agenda realista con objetivos, estrategias políticas, prioridades y secuencias”** (MICIP/ONUDI, 2004). Es importante resaltar el significado de la gobernabilidad industrial, porque para el caso ecuatoriano, debe estar presente este concepto, en la búsqueda e implementación de verdaderas alternativas para promover la competitividad en la industria.

El análisis de la competitividad industrial, puede tomar diversas metodologías como el análisis de tendencias, el benchmarking o análisis comparativo, análisis agregado y desagregado a través de indicadores de competitividad sectorial, clasificación tecnológica de producción y exportación, entre otros. Sin embargo, en primera instancia, la metodología que resulta más apropiada es aquella que considere la realidad de cada país y se ajuste a ello.

---

<sup>38</sup> Competitividad Industrial en el Ecuador, Ministerio de Comercio Exterior Pesca y Competitividad MICIP, Julio 20004



## 4. LA COMPETITIVIDAD

El Banco Interamericano de Desarrollo define competitividad como: “la calidad del ambiente de inversión y el aumento de productividad en un medio ambiente de estabilidad macroeconómica y de integración en la economía internacional”. Por otro lado, para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OECD (1994, p. 23), la competitividad se define como la habilidad de las compañías, industrias, regiones, naciones y regiones supranacionales de generar -mientras se trabaje en el ámbito internacional altos ingresos y niveles elevados de empleo”<sup>39</sup>.

Goncalves (1987) abarca un concepto de competitividad, incluyendo las condiciones de producción así como los factores que amplían las exportaciones de productos o de países específicos: las políticas cambiarias y comerciales, la eficiencia de los canales de comercialización y los sistemas de financiamiento, acuerdos internacionales (entre países o empresas), estrategias de firmas transnacionales, etc.

Un grupo de autores definen la competitividad como la capacidad de un país para mantener o expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población (Fajnzylber, 1988). Mientras otros autores conciben a la competitividad como una característica estructural, conceptualizándola como la capacidad de un país de producir determinados bienes, igualando o superando los niveles de eficiencia observados en otras economías<sup>40</sup>.

---

<sup>39</sup> Experiencia Empresarial La participación de los empleados: Fórmula para salir de la crisis, Conferencia presentada en la Asamblea Anual del Consejo de Escuelas de Administración, Ec. Hugo Alberto Rivera, Porto Alegre, Brasil. 25 de octubre de 2002.

<sup>40</sup> La Competitividad del Comercio Exterior y la Especialización Productiva en el Ecuador: 1970-1995, Amelia Pinto T, Nota Técnica 29, Banco Central del Ecuador.

Para Michael Porter, "La competitividad es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad...." Por tanto, la productividad y la competitividad son conceptos estrechamente ligados, que de acuerdo con Porter, la productividad determina la competitividad, es decir si las empresas en su gestión generan ventajas competitivas que producen un mejor aprovechamiento de los recursos como el capital y el trabajo y esto las coloca en un alto nivel de competencia, es posible relacionar un alto nivel de productividad con un alto nivel de competitividad y utilizar el primero que es un factor tangible como medida del segundo<sup>41</sup>.

Esto quiere decir que un mejoramiento en la productividad representa el mejoramiento en la competitividad y viceversa. Además un aspecto importante que se debe tomar en cuenta, de acuerdo con la opinión de Porter, es que no tiene sentido referirse a la competitividad a nivel nacional, pues la misma se produce en las industrias de un país, que al intervenir en el comercio internacional, obtienen ciertas ventajas competitivas sobre sus rivales extranjeros y de esta forma crean y mejoran tanto productos como procesos. Es decir, la competitividad surge de un mejoramiento paralelo de la gestión de las empresas y del entorno para los negocios.

El tema de la competitividad ha ido cobrando cada vez mayor interés por la necesidad y dificultad de captar mercados en el mundo. La temática relacionada con el comercio internacional ha sido motivo de múltiples estudios desde el inicio de los intercambios de bienes y servicios entre las

---

<sup>41</sup> Diagnostico Integral de la Situación de Competitividad del Ecuador, Presentación de la Metodología de Competitividad y la Construcción del Índice Global de Competitividad Hilda María Miño, Documento 01 -MICIP- COMP, Mayo 2000.

naciones. Varios enfoques han pretendido explicar las características y causalidades del intercambio internacional, como las ventajas comparativas relativas de David Ricardo(1897), donde según este principio el origen de los beneficios del comercio entre naciones están en sus ventajas comparativas constituyendo en uno de los argumentos esenciales en favor del libre comercio y no en la practica de políticas proteccionistas.

Cabe señalar que sólo se puede apreciar la evolución de la competitividad en un período largo de tiempo. Adicionalmente, la competitividad está en estrecha relación con la evolución de la especialización productiva que está determinada, a su vez, por la satisfacción de las necesidades internas de la economía y por la tasa de exportación (exportaciones sobre producción). Por tanto, sea cual fuere la causa de un incremento del nivel de especialización, esté implicará un mejoramiento del nivel de competitividad, ya sea por una reducción de las importaciones debido a un aumento de la tasa de cobertura interna, o por un aumento de las exportaciones. Por este motivo se ha construido de un índice de especialización, con el objeto de disponer de otros elementos que permitan explicar la evolución de la competitividad.

#### **4.1. MEDICION Y ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD.**

La medición y análisis de los niveles de competitividad se pueden realizar por medio de los Índices de Competitividad por país que calcula el World Economic Forum en su Reporte Global de Competitividad.

El Reporte Global de Competitividad ha sido una importante parte de las actividades del World Economic Forum desde su primera publicación en 1979. Esta ha sido una importante herramienta de los negocios multinacionales para evaluar el ambiente de inversiones potenciales

alrededor del mundo y ha servido en la toma de decisiones de organizaciones internacionales y gubernamentales<sup>42</sup>.

La información de este Reporte es particularmente relevante para los países incluidos en el mismo ya que les permite la comparación con sus principales competidores, así como la evaluación de su propio progreso en áreas críticas de la competitividad.

La cantidad de países incluidos en el Reporte ha aumentado, en 1994 cuando el Reporte adoptó el uso del ranking simple incluía 41 economías, en 1997 había aumentado a 53, en 1999 un total de 59; EN EL 2000-20001, 59 también, en 2001-2002, 75; el 2002-2003 incluyó 80; el 2003-2004, 102; el 2004-2005, 104 países y el más reciente reporte 2005-2006 contempla 117 países.

#### **4.1.1. Descripción del Índice de Competitividad Global (IGC).**

Inicialmente el índice de competitividad, concebido en 1999, se apoyó una en metodología internacional y experiencias anteriores del Reporte de Competitividad Global, se construyó en base a un conjunto de indicadores que permiten analizar el grado de competitividad de una nación. Investigaciones empíricas evidencian la relación entre el crecimiento económico y el grado de apertura comercial, la calidad de las políticas gubernamentales, el desarrollo de los mercados financieros, la calidad de la infraestructura, el desarrollo tecnológico, la gestión directiva, la eficiencia laboral y la calidad de sus instituciones. Basándose en esta evidencia, la información que presenta el reporte se agrupa en ocho categorías. Cada categoría consta de información secundaria, la cuál es tomada de datos estadísticos disponibles e información primaria la misma que es recabada a través de cuestionarios aplicados a una muestra

---

<sup>42</sup> Diagnostico Integral de la Situación de Competitividad del Ecuador, Presentación de la Metodología de Competitividad y la Construcción del Índice Global de Competitividad Hilda María Miño, Documento 01 -MICIP- COMP, Mayo 2000

nacional de empresarios y líderes de opinión.<sup>43</sup>

Estas 8 categorías son las siguientes:

**A. Apertura Comercial:** Este indicador mide no solo la situación arancelaria, la estabilidad del tipo de cambio y las restricciones en Cuenta de Capitales, sino también el apoyo que se brinda a las exportaciones y las facilidades de importación e intercambio comercial.

**B. Gobierno y Política Fiscal:** Este indicador permite determinar si el gobierno de un país promueve la competitividad empresarial.

**C. Indicadores Financieros:** Se analizan los indicadores de riesgos financieros y crediticios, el grado y la tendencia en el ahorro y la inversión; además de la disponibilidad de capitales de riesgos y la promoción a las exportaciones.

**D. Infraestructura:** Este indicador analiza la calidad de la vías de comunicación, las facilidades de acceso a estos servicios y la posibilidad de obtener créditos y financiamiento a través del estado y el sector privado.

**E. Indicadores Tecnológicos:** Se analiza el grado de modernización y acceso a las tecnologías, las posibilidades de desarrollar nuevas tecnologías con base en el recurso humano y el capital disponible y la predisposición y celeridad para adoptar tecnologías extranjeras.

**F. Indicadores de Dirección:** En este indicador se analiza la capacitación, la motivación, la remuneración y los incentivos aplicados al personal en las diversas empresas que operan en el país.

**G. Indicadores del Mercado Laboral:** Este indicador analiza el desarrollo de la fuerza laboral en un mercado, las destrezas y productividad laboral, la flexibilidad de normas laborales y programas sociales y las relaciones obrero-patronales.

**H. Instituciones:** Este indicador permite determinar el grado de competencia de los mercados y, el desempeño y la transparencia de las instituciones jurídicas y políticas, además de reflejar el grado de seguridad y protección ciudadana.

En el año 2000, el Reporte de Competitividad Global muestra dos índices, uno que determina el grado de Competitividad Presente, (IGC) y el otro el grado del Crecimiento de la Competitividad (ICC)

El Indicador de Crecimiento de la Competitividad es una revisión del Índice de Competitividad de reportes de años anteriores, el cuál permite medir los factores que contribuyen al futuro crecimiento de una economía medido en términos de la tasa de cambio del PIB per cápita. Este indicador explica porque algunos países están prosperando más

---

<sup>43</sup> Informe Indicadores de Competitividad: Ecuador, Panchana P., Proyecto Andino de Competitividad, Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), Ecuador, abril, 2001.

aceleradamente que otros.

Está compuesto por los siguientes 3 indicadores que mantienen igual ponderación:

- El Índice de Creatividad Económica,
- El Índice Financiero y,
- El Índice Internacional

El Indicador de Competitividad Presente permite identificar los factores que explican una alta productividad actual y por tanto un mayor rendimiento económico presente, se mide en función del nivel del PIB per cápita. Estos factores explican porqué algunos países pueden sostener un mayor nivel de prosperidad en relación a otros.

En el año 2002, el Informe de Competitividad Global aborda dos enfoques distintos pero complementarios sobre el análisis de la competitividad; el primero se enfoca en la competitividad de crecimiento, con sus actualizaciones correspondientes, mientras que el segundo enfoque de competitividad del Informe ha sido desarrollado por Michael E. Porter del Instituto de Estrategia y Competitividad de la Facultad de Negocios de Harvard, se refiere al Índice de competitividad Microeconómica (MICI). En contraste con el Producto Interno Bruto (PIB), el MICI utiliza los indicadores microeconómicos para medir el “conjunto de instituciones, estructuras de mercado y políticas económicas que respaldan los altos niveles de prosperidad”, refiriéndose principalmente a la utilización efectiva por parte de la economía de su actual stock de recursos<sup>44</sup>. El ICC y el MICI, en conjunto, presentan distintas perspectivas pero altamente complementarias con respecto a la competitividad nacional.

El índice de competitividad de crecimiento (ICC) se basa en tres grandes categorías de variables esenciales para conducir el crecimiento económico a mediano o largo plazo: tecnología, instituciones públicas, y

---

<sup>44</sup> Informe de Competitividad Global 2002, Cornelius P., Foro Económico Mundial.

entorno macroeconómico. Mientras que el ICC se esfuerza por estimar las condiciones resaltantes de crecimiento a mediano plazo, el índice de competitividad microeconómico (MICI) analiza las condiciones resaltantes que definen el nivel sostenible de productividad en cada uno de los países comprendidos en el *Informe*; aborda dos subíndices: uno que refleja el grado de sofisticación de la empresa y el otro que refleja la calidad del entorno empresarial del país. Ambos subíndices dan como resultado una presentación compleja de variables con estadísticas demostradas con relación al PBI per capita (PPP) utilizando el análisis del factor común. Los pesos para los dos subíndices se determinan a partir de los coeficientes de una regresión múltiple de los subíndices en el PBI per capita que son 0.37 y 0.63, respectivamente (Cornelius P., 2003)<sup>44</sup>.

Para el año 2003, la cobertura geográfica se ha incrementado significativamente de 80 a 102 economías. El Informe usa dos índices complementarios para evaluar la condición competitiva de un país: el Índice de Competitividad de Crecimiento (ICC), basado en tres componentes centrales ya conocida: el entorno macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas, y tecnología; y el Índice de Competitividad de Negocios (BCI), renombrado del Índice de Competitividad Microeconómica (MICI) del año 2002, sirve para identificar los factores que sostienen la productividad actual y, por lo tanto, el desempeño económico actual medido por el nivel del PBI por persona. Refleja los fundamentos microeconómicos, con un subíndice que se centra en la sofisticación de la empresa y otro en la calidad del entorno de negocios

#### **4.2. NIVEL DE COMPETITIVIDAD DEL ECUADOR**

El Índice de competitividad establecido por el Foro Económico Mundial ha venido estableciendo la posición de los diferentes países que han reportado las estadísticas establecidas por esta entidad. El Ecuador ha

estado incluido en el ranking establecido por el Foro, donde en general, ha ocupado las más bajas posiciones de competitividad, no solo a nivel mundial sino también latinoamericana.

En el cuadro No. 20, se muestra la evolución que ha tenido el Ecuador, en el ranking mundial de competitividad e crecimiento y la competitividad macroeconómica, notándose una constante caída en su posición respecto de su año antecesor y ocupando los últimos puestos de los países incluidos en el ranking.

Respecto al índice de crecimiento de la competitividad, en el año de 1999 el Ecuador, ocupó la posición 53 de 59 países, mientras que en el año 2000 ocupó la última posición; en el año 2001, fue el número 68 de 75 países y en el 2005, ocupó el puesto 103 de 117 países.

Similar situación se presenta con el ranking de competitividad macroeconómica, donde en 1999 y en el 2000, fue 57 de los 58 países involucrados Mientras que en la actualidad de acuerdo con el reporte del 2005 ocupa la posición 107 de 116 países.

**Cuadro No. 20. Ranking histórico de Competitividad del Ecuador  
1999-2005**

AÑO	COMPETITIVIDAD PARA EL CRECIMIENTO (GCI)		COMPETITIVIDAD MICROECONOMICA (BCI)	
	RANKING	PAISES INCLUIDOS	RANKING	PAISES INCLUIDOS
1999	53	59	57	58
2000	59	59	57	58
2001	68	75	72	75
2002	73	80	77	80
2003	86	102	84	95
2004	90	104	86	93
2005	103	117	107	116



**Fuente:** Índices de Competitividad, Foro Económico Mundial<sup>45</sup>

**Elaboración:** Ing. Roberto Gavilánez

Si comparamos la posición competitiva que ha venido teniendo el Ecuador, con la situación de México, Chile, Colombia y Perú (los dos primeros en plena vigencia de un tratado de libre comercio TLC con Estados Unidos, mientras que los otros dos, suscribieron un tratado de libre comercio TLC con Estados Unidos a finales del 2005 e inicios de este año, y están por ratificarlo), podemos apreciar en el cuadro No. 21, que la condición del Ecuador, es la más calamitosa, en ambos indicadores, debiendo tener presente con este análisis que Chile mantiene las posiciones más competitivas del grupo analizado, proyectando escalar más posiciones, de acuerdo con su tendencia manifestada en el ranking de competitividad de crecimiento.

**Cuadro No. 21. Evolución del Ranking de competitividad de crecimiento y microeconómica del Ecuador y algunos de los países latinoamericanos que han suscrito un TLC con EE.UU.**

COMPETITIVIDAD/PAIS	RANKING			
	2002	2003	2004	2005
<b>ECUADOR</b>				
GCI	73	86	90	103
BCI	77	84	86	107
<b>COLOMBIA</b>				
GCI	56	51	58	56
BCI	56	51	58	56
<b>PERU</b>				
GCI	54	57	67	68
BCI	66	78	71	81
<b>CHILE</b>				
GCI	20	28	22	23
BCI	31	32	28	29
<b>MEXICO</b>				
GCI	45	47	48	55
BCI	55	48	53	60

<sup>45</sup> Tomado de los reportes del Foro Económico Mundial, algunos disponibles en la pagina Web <http://www.cdi.org.pe> ; La Competitividad de los Países. El Caso de Ecuador, monografías.com

**Fuente:** Índices de Competitividad, Reportes de Competitividad, Foro Económico Mundial, pagina Web <http://www.cdi.org.pe>  
**Elaboración:** Ing. Roberto Gaviláñez

Si profundizando un poco más en el análisis, en el **anexo No. 4**, podemos apreciar de mejor manera la competitividad, de acuerdo a los factores que los constituyen.

El índice de competitividad de crecimiento, para el caso ecuatoriano tuvo un valor de 3,01 que lo posicionó en el puesto número 103 en el año 2005; mientras que para Chile con un valor de 4,91 tuvo la vigésima tercera posición. Cabe mencionar que muy por encima de esos, con un índice de 5,94, Estados Unidos, país con el cual tenemos la intención de suscribir un Tratado de Libre Comercio (TLC), ocupa la segunda posición en el ranking mundial.

Analizando los diversos factores que componen el crecimiento de la competitividad, vemos que la tecnología, es otra de nuestras deficiencias, mientras que Chile tiene los valores más altos del grupo con excepción de Estados Unidos. Perú y Colombia presentan niveles ligeramente superiores al Ecuador.

Las instituciones públicas, es el indicador que relativamente le resta puntaje a la competitividad de crecimiento, presenta un valor de 2,93 ocupando la posición 113 de los 117 países, mientras Chile con un valor de 5,58 ocupa la posición 22; Colombia con 4,55 y Perú con 4,27 ocupan las posiciones 49 y 59 respectivamente.

Respecto a la competitividad en los negocios o macroeconómica, Chile sigue manteniendo las mejores posiciones de los latinoamericanos. Dentro de sus factores como son la las operaciones estratégicas de la compañía y la calidad en el ambiente nacional de negocios, vemos que el Ecuador, no dispone de ese ambiente propicio y por lo tanto ocupa la

posición 108 del ranking, Chile tiene el puesto número 29, mientras que Colombia, la posición 57 y Perú la 82.

Es decir, el Ecuador presenta bajos niveles de competitividad en todo su contexto, conforme lo revelan los indicadores analizados, muy por debajo de Chile, país que mantiene una tendencia de evolución competitiva.

#### **4.2.1. Monitoreo de la Competitividad en el Ecuador**

El Ecuador, visto la necesidad de que para insertarse, y participar activamente en la economía mundial, se requiere mejorar los niveles de productividad y competitividad, se creó en junio del 2001, El Consejo Nacional de Competitividad, el cual pasaría a ser en septiembre del 2005, el Consejo para la reactivación de la Producción y Competitividad, CNPC en el cual se persigue, como objetivo fundamental el mejoramiento de la capacidad para mantener e incrementar la participación de productos y servicios en los mercados Globales. En el marco de este proceso, desde sus inicios, se buscó la implementación de una agenda para competitividad, así como también el medir el avance de la misma.

Tomando como referente la información de los índices de competitividad del Foro Económico Mundial, se acordó entre el CNPC y el Banco Central, la emisión de boletines trimestrales, que contribuyan a la medición continua del avance de la Competitividad mediante un Índice de Competitividad Tendencial (ICT) trimestral y un Índice de Incentivos y Acciones para elevar la Productividad (IIAP); esta información sería obtenida en base a las cifras y estadísticas que posee el Banco Central. Sin embargo, estos indicadores y su metodología, fueron modificados y actualizados, en la emisión del séptimo boletín de mayo 2004, mediante 2 índices: el Índice de Entorno Competitivo y el Índice de Esfuerzo Empresarial.

El Índice de Entorno Competitivo (IEC), refleja la evolución de las principales variables macroeconómicas, así como, de la infraestructura física, humana y tecnológica al servicio de la producción y de los costos energéticos y financieros que asumen las empresas. Estas variables configuran el entorno en el cual el sector productivo desarrolla sus actividades y que incide en las decisiones de las empresas respecto a realizar las inversiones necesarias para incrementar la productividad<sup>46</sup>.

A continuación se detallan las variables que componen este índice:

#### **ÍNDICE DE ENTORNO COMPETITIVO**

##### **A) ÍNDICE DE ENTORNO MACROECONÓMICO**

- 1 Inflación
- 2 Spread
- 3 Crédito al sector privado / PIB
- 4 Volatilidad tasas de interés
- 5 Indicador de apertura comercial de la economía
- 6 Indicador de inestabilidad política

##### **B) INDICE DE COSTOS EMPRESARIALES**

- 7 Costo de Energía eléctrica
- 8 Precio Diesel
- 9 Precio Fuel Oil
- 10 Precio GLP Industrial
- 11 Costo Financiero
- 12 Salario corregido por productividad

##### **C) INDICE DE INFRAESTRUCTURA FISICA, HUMANA Y TECNOLÓGICA**

- 13 Desarrollo y mantenimiento vial
- 14 Calidad de la infraestructura vial
- 15 Líneas telefónicas fijas y celulares
- 16 Stock de capital humano
- 17 Gastos en investigación y desarrollo

El Índice de Esfuerzo Empresarial (IEE), refleja las acciones que realiza el sector productivo para modernizar sus equipos y procesos, ampliar su capacidad instalada y adaptar las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones, a fin de alcanzar mayores niveles de

---

<sup>46</sup> Boletín de Competitividad No. 7, mayo 2004; Consejo Nacional para la reactivación de la Producción y Competitividad, Banco Central del Ecuador.

productividad, innovar productos y procesos y alcanzar mejores estándares de competitividad.

Dentro de las variables que componen el índice están:

#### **INDICE DE ESFUERZO EMPRESARIAL**

- 1 Importaciones de bienes de capital / PIB
- 2 Importaciones equipos de computación / PIB
- 3 Importaciones equipos telecomunicaciones / PIB
- 4 Transferencias al exterior por regalías y licencias / PIB

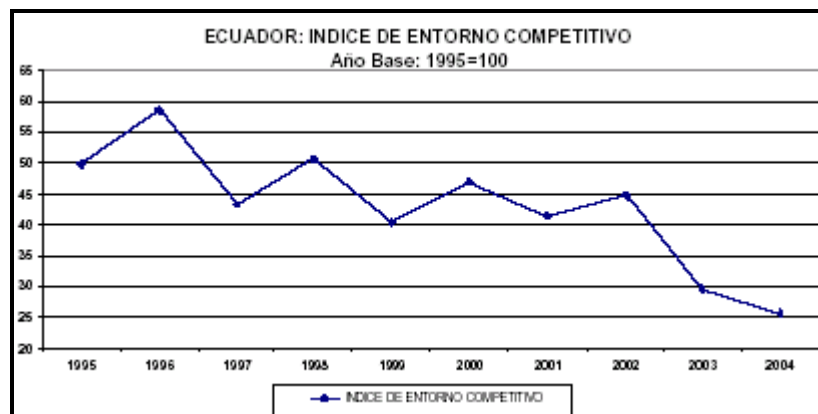
Dentro de los reportes de competitividad para el Ecuador, el comportamiento que se ha tenido, especialmente en los años 2004 y 2005 es el siguiente:

En año 2004 el Índice de Entorno Competitivo (IEC), registró una disminución de 4.19 puntos respecto al año anterior (Gráfico No.6). La tendencia negativa que presenta este índice refleja un deterioro del ambiente de negocios, en el cual las empresas desarrollan sus actividades productivas. En general, la inestabilidad política, la falta de mejoras sustanciales en el sistema financiero y el aumento del costo de los combustibles, explican este resultado<sup>47</sup>.

#### **Gráfico No. 6. Comportamiento del Índice de Entorno Competitivo**

---

<sup>47</sup> Boletín de Competitividad, Informe anual 2004, Consejo Nacional, para la reactivación de la Producción y Competitividad CNPC, Banco Central del Ecuador, BCE.



**Fuente y elaboración:** Banco Central del Ecuador, Dirección General de Estudios<sup>10</sup>

Como parte del Índice de Entorno Competitivo, es importante también tener conocimiento, del comportamiento de sus componentes. Dentro de este contexto, el Índice de Entorno Macroeconómico (IEM) disminuyó 1.66 puntos, en el año 2004, con respecto al año 2003, mientras que el Índice de Costos Empresariales disminuyó 2.53 puntos entre los años 2003 y 2004; esto por las ya conocidas causas de los altos costos de combustibles y del costo laboral ajustado a la productividad. Respecto al Índice de Infraestructura Física, Humana y Tecnológica, este a tenido una evolución positiva a partir del año 2002, sobre todo por el crecimiento del sector de la telefonía móvil. Las otras variables que lo componen por el contrario muestra un desempeño negativo<sup>47</sup>.

Corresponde señalar por lo que representa, que el gasto en desarrollo y mantenimiento vial, se ha mantenido alrededor de los 400 millones de dólares entre los años 2000 y 2003, en valores absolutos; sin embargo en relación al Producto Interno Bruto PIB, el gasto para mejorar y ampliar la infraestructura vial ha sido cada vez más decreciente( 2,44% en el 2000 y 1,55% en el 2003).

Respecto al Índice de Esfuerzo Empresarial, a partir del año 2001, se registra un crecimiento sostenido del valor FOB de las importaciones de equipos de telecomunicaciones, que aumentaron de 158.7 millones de

dólares en ese año a 323.4 millones de dólares en el año 2004. Así mismo las importaciones de equipos de telecomunicaciones como porcentaje del PIB aumentaron de 0.75% a 1.07% entre los años 2001 y 2004 . La mayor utilización de las tecnologías de las telecomunicaciones por parte del sector productivo, permite mejorar la productividad y la competitividad de las empresas, por lo cual la evolución favorable de este indicador aportó con 15.82 al resultado del Índice de Esfuerzo Empresarial.

En el año 2005, en general se ha visto un descenso en el índice de entorno competitivo, cayendo un promedio de 6.8 puntos en el segundo semestre, sobre todo por efecto del aumento de la inflación, la inestabilidad política (4 Ministros de la Cartera de Economía y Finanzas en este año) y el aumento de los precios del gas para el sector industrial. El Índice de Esfuerzo Empresarial (IEE) en el 2005, ha manifestado en general un comportamiento creciente, sobre todo en los 9 primeros meses, mientras que en el último trimestre, disminuyó 22.5 puntos, observándose una disminución del valor anualizado de las importaciones de bienes de capital, de equipos de telecomunicaciones y en el pago al exterior por concepto de regalías y licencias<sup>48</sup>.

## **5. FACTORES PARA LA COMPETITIVIDAD INDUSTRIAL**

Se puede decir que existen diversos factores tanto internos como externos, que influyen en la competitividad industrial, como es el caso de la globalización, la liberalización, cambios tecnológicos, productividad, mano de obra, recursos naturales, cadena del valor demanda de mercado, etc.

Sin embargo lo complejo es delimitar cuales de esos factores tienen mayor incidencia en la competitividad, sea directa o indirecta. Es

---

<sup>48</sup> Boletín de Competitividad, Informes I, II, III y IV 2005, Consejo Nacional, para la reactivación de la Producción y Competitividad CNPC, Banco Central del Ecuador, BCE

importante retomar lo ya manifestado por Porter, al señalar que los países no son quienes compiten, sino las empresas las que lo hacen, y en función de su desempeño económico, al final se determina su competitividad.

La competitividad depende de varios factores como: la productividad, la tecnología, la inversión extranjera y la cantidad y calidad de la infraestructura del país.

### **5.1. LA PRODUCTIVIDAD**

El único camino para que una empresa pueda crecer y aumentar su rentabilidad (o sus utilidades) es aumentando su productividad. La productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados, la productividad sirve para evaluar el rendimiento. La Productividad puede entenderse como sinónimo de rendimiento. Es decir se es productivo con una cantidad de recursos (Insumos) en un periodo de tiempo dado se obtiene el máximo de productos<sup>49</sup>. En términos generales, mayor eficiencia en la utilización de insumos se traduce en menores costos para la empresas, haciéndolas más competitivas.

En la productividad se incluyen otros aspectos muy importantes como: calidad, Producción, Bajos Costos, Tiempos Estándares, Eficiencia, Innovación, Nuevos métodos de trabajo, Tecnología y muchos otros conceptos que hacen que cada día la productividad no solo sea de interés en la planificación empresarial, sino también, uno de los principales determinantes de la competitividad de un país.

El Salvador, Bolivia y Ecuador), tiene el menor nivel de productividad, después de Bolivia, de acuerdo con el Informe de Competitividad

---

<sup>49</sup> Productividad, Jiménez J., Castro A., Brenes C., [www.monografias.com](http://www.monografias.com)



Industriad del Ecuador (MICIP, 2004)<sup>50</sup>, nos revela que, el Ecuador ha mantenido durante el período 1991-2000 una importante brecha de productividad por trabajador en el sector manufacturero frente a los demás países de América Latina. En el año 2000, Ecuador ocupó la novena posición en el ranking establecido entre 10 países latinoamericanos (Argentina, Costa Rica, Colombia, Uruguay, Chile, Venezuela, México), mientras Chile, México, y Colombia, ocuparon las posiciones 5, 7 y 3 respectivamente.

La industria ecuatoriana presenta bajos niveles de productividad y rentabilidad, esto a su vez provoca otros efectos socio económicos negativos, como la des inversión, estancamiento salarial al costo de vida, disminución de la capacidad de ahorro, etc., convirtiéndose en una característica más de la difícil situación económica ecuatoriana.

Otro de los factores de la competitividad industrial es la capacitación y formación de los recursos humanos. Cuando las empresas cuentan con recursos humanos mejor calificados: tienen el incentivo para realizar esfuerzos de reconversión productiva; les permite incursionar en procesos de innovación tecnológica; y pueden elevar su productividad. (MICIP, 2004). En este sentido se manifiesta que, para mejorar la competitividad de la industria es necesario fortalecer la educación primaria y secundaria, preparando también la mano de obra especializada, sobre todo en carreras técnicas y de aplicabilidad directa en las industrias de media y alta tecnología. Sin embargo, el gasto en educación en Ecuador es bajo y en la última década ha disminuido; siendo en el año 2000 el 1,6% del PIB total (MICIP, 2004), y ocupando los últimos lugares de los países latinoamericanos.

---

<sup>50</sup> Información proveniente del Informe de Competitividad Industrial en el Ecuador, Ministerio de Comercio Exterior Pesca y Competitividad MICIP, Julio 20004

## 5.2. LA TECNOLOGÍA

La tecnología es un factor determinante para la competitividad industrial. Con tecnología las empresas pueden elevar la productividad, la calidad y la diversificación de sus productos. Existen diversas maneras para la obtención de tecnología, sin embargo para los países desarrollados la principal fuente es la innovación proveniente de la investigación y desarrollo (I+D) propio, importación de tecnología o la transferencia tecnológica.

Por lo general, las empresas de los países en desarrollo comienzan el proceso de innovación y aprendizaje importando nueva tecnología y después invierten en aumentar su capacidad para dominar la tecnología utilizada para la producción y puede profundizarse con el tiempo con miras a mejorar la tecnología existente y crear otra nueva (ONUDI, 2002)<sup>51</sup>. Este proceso de importar tecnologías existentes, en donde las empresas de economías en desarrollo absorben, asimilan, adaptar y difunden estas tecnologías importadas, es conocido como esfuerzo tecnológico, el cual es determinante para elevar la productividad y competitividad del sector industrial en los países en desarrollo.

Las empresas de estos sectores, depende decisivamente de los esfuerzos de investigación y desarrollo a nivel local para asimilar el conocimiento desarrollado en otros países y adaptar a las necesidades locales, permitiendo diversificar su producción.

El gasto en investigación y desarrollo (I+D) es un indicador fiable del esfuerzo tecnológico efectuado por un país para incorporar y adaptar las nuevas tecnologías en los procesos de producción. Ecuador presenta los valores más bajos en investigación y desarrollo, en 1998 no alcanzaron ni

---

<sup>51</sup> Informe sobre el Desarrollo Industrial correspondiente a 2002/2003, Competir mediante la innovación y el aprendizaje, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Viena, 2002

siquiera el 0,1% del PIB porcentaje tres veces inferior al de Bolivia y de Colombia, y seis veces menor que el promedio de la región. Además, cabe señalar que, mientras las empresas en Colombia gastaron \$124 millones en I+D en 1995, en el Ecuador apenas gastaron \$4.6 millones. Además, la participación de las empresas ecuatorianas en el gasto total de I+D ha sido históricamente una de las más bajas de Latinoamérica. En 1998, por ejemplo, apenas aportaron con el 4.7% del gasto total en I+D. En países como Colombia o Bolivia, la participación alcanzó el 45% y el 27%, respectivamente<sup>52</sup>.

Otro factor importante que se debe considerar, en la determinación y medida del esfuerzo tecnológico, es la inscripción de patentes, para lo cual se utiliza el número de patentes obtenidas en EE.UU., conforme la metodología de la Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT), donde Ecuador tiene los indicadores más bajos; en el año 2000, 0,25 patentes obtenidas en Estados Unidos, por millón de habitantes, mientras que México, Chile Colombia y Perú tuvieron 0,96; 1,01; 0,30 y 0,23 respectivamente (MICIP, 2004).

### **5.3. INVERSIÓN NACIONAL Y EXTRANJERA EN EL ECUADOR**

La inversión es determinante en el desempeño económico e industrial, conforme los datos que se presenta en el cuadro No. 22, la inversión doméstica (ID) en el Ecuador, muestra un importante crecimiento durante el período comprendido entre 1990 y 2001, pasando de 1,8 a 4, 5 millones de dólares aproximadamente y duplicando los niveles de inversión neta per cápita (IDp) de 177 dólares en 1990, a 349 dólares. Sin embargo estas son cifras muy inferiores si lo comparamos con México o Chile, y están por debajo de Colombia y Perú.

---

<sup>52</sup> Información proveniente del Informe de Competitividad Industrial en el Ecuador, Ministerio de Comercio Exterior Pesca y Competitividad MICIP, Julio 20004

Respecto a la inversión extranjera directa (IED), vemos en el cuadro No. 22 que, México presenta el mayor nivel de inversión extranjera, en el año 2001, alcanzó 24.731 millones de dólares en inversión extranjera directa, muy superior al año de 1990, que fue de 2.549 millones. Sin embargo si analizamos los valores de inversión extranjera directa per cápita (IEDp), vemos la superioridad chilena con 291 dólares en el 2001, superior a los países que considera el cuadro señalado.

La inversión extranjera directa (IED), en el Ecuador pasó de \$126 millones en 1990 a 1330 millones en 2001, mientras que la inversión extranjera directa per cápita (IEDp), se incrementó de 12 dólares en 1990 a 103 dólares en 2001.

Cabe señalar que el incremento en los niveles de inversión tanto nacional y extranjera que registró el Ecuador en los últimos años, se debe fundamentalmente a inversiones petroleras, debiendo señalar en este sentido que al país le cuesta atraer inversiones en otras áreas, pues, para muchas actividades, el mercado interno es considerado muy pequeño y todavía existe una alta percepción de riesgo por parte de los inversionistas, además del elevado nivel de costos de los servicios públicos y una infraestructura deficiente que los desalienta( MICIP, 2004).

**Cuadro No. 22. Datos comparativos de la Inversión Nacional y Extranjera entre el Ecuador y algunos de los países latinoamericanos, que han suscrito un TLC con los Estados Unidos, años 1990 y 2001**

PAIS	AÑO							
	2001				1990			
	(millones de dólares)		(dólares por persona)		(millones de dólares)		(dólares por persona)	
	IED	ID	IEDp	IDp	IED	IDp	IEDp	IDp
ECUADOR	1330	4,496	103	349	126	1,817	12	177
COLOMBIA	2328	12,362	54	289	500	7,652	14	219

PERU	1064	9,728	40	369	41	4,207	2	195
MEXICO	24731	129,742	243	1275	2549	60,423	31	726
CHILE	4476	13,955	291	906	661	7,581	208	579

**Fuente:** Informe de Competitividad Industrial en el Ecuador, Ministerio de Comercio Exterior Pesca y Competitividad MICIP, Julio 20004

**Elaboración:** Ing. Roberto Gavilánez

En el año 2004, el Ecuador tuvo un total de 1.160,20 millones de dólares, de los cuales el 3,18% se destinó a la industria manufacturera y el 77,83% a la explotación de minas y canteras, incluida el área petrolera, donde se canaliza las mayores inversiones reafirmando lo antes dicho. Mientras en el año 2005, conforme el análisis del capítulo 2, se invirtieron en la industria 125,2 millones de dólares.

## 5.4. INFRAESTRUCTURA

La competitividad de un país mejora si posee la infraestructura adecuada para desarrollar su economía en forma eficiente y productiva. El factor de la infraestructura tiene dos aspectos, la infraestructura “tradicional” que abarca la vialidad, energía, puertos y otros; y la infraestructura de tecnologías de la información y la comunicación, que contribuye a elevar la competitividad ya que dinamiza los procesos de difusión y gestión del conocimiento.

Dentro de la infraestructura tradicional, la infraestructura física, cumple un rol importante al momento de elegir el área y destino de una inversión productiva, como ya lo habíamos señalado en el factor anterior; por lo tanto los gobiernos de los países deben aportar con la inversión en este tipo de infraestructura, como son las vías, puertos, aeropuertos, sistemas de generación eléctrica como represas hidroeléctricas, redes de telecomunicaciones, etc., con la finalidad de que las empresas sean más productivas y competitivas, haciendo también al país más competitivo.

En el Ecuador, la generación de energía eléctrica disponible para el consumo provino a diciembre del 2004, de la energía hidroeléctrica en un 52,6%; recursos térmicos en un 35,6%, e importación (Colombia o Perú) un 11,8%<sup>53</sup>.

La generación de energía eléctrica per cápita en el Ecuador es una de las más bajas de Latinoamérica, en el 2002 fue de 783, 4 Kw.; mientras que Chile y México presentan valores de 2659,4Kw y 1893,1 Kw. respectivamente; y Colombia y Perú con valores de 1031,9Kw. y 724,7 Kw., respectivamente (MICIP, 2004).

Ecuador tiene un alto potencial hidroeléctrico y solamente estaría utilizando el 7% de su capacidad hidroeléctrica instalada, mientras que Chile, Perú, y Colombia 16% ,5% y 9% respectivamente, de acuerdo con la información de la Organización Latinoamericana de Energía OLADE del año 2001(MICIP, 2004). El Ecuador al tener baja capacidad hidroeléctrica instalada frente a su potencial, obliga a la utilización de otros sistemas de generación de energía más costosos y contaminantes como la generación térmica. El costo de la electricidad industrial en el Ecuador a raíz de abril de 2004, es de 8, 69 centavos de dólar/Kwh. (Negocios en el Ecuador, 2005). Si consideramos datos comparativos con Colombia y Perú, en el año 2003, el Ecuador muestra el costo más alto de energía con 8,85 centavos de dólar /Kwh., mientras que Colombia y Perú, 4,19 y 5,57 centavos de dólar/Kwh., respectivamente<sup>54</sup>.

En cuanto a la estructura vial, el Ecuador cuenta con una red nacional total de 43197 Km., de la cual, 5686 Km., es asfaltada es decir el 13,16%; 25.530 Km., es afirmada, mientras que 11.981 Km. Corresponde a caminos de verano<sup>54</sup>. Con fines comparativos, cabe señalar que de acuerdo a los datos del Banco Mundial, en 1999, Ecuador

---

<sup>53</sup> Negocios en el Ecuador, Elementos del Costo País, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y competitividad MICIP, Quito, Ecuador, noviembre, 2005.

<sup>54</sup> Datos fuente, Conferencia El TLC Ecuador Estados Unidos, 2004, Ec. Patricio Ortiz.

presentó igual porcentaje de vías pavimentadas que Chile con el 18,9%, y superior a los valores de Colombia y Perú, que fueron de: 14,4 y 12,8% respectivamente (MICIP, 2004). Sin embargo cabe señalar también que este porcentaje del año de 1999, de 18,9%, se redujo considerablemente al 13,16%, lo que nos muestra la reducción continua de la inversión del gobierno en la rehabilitación y mantenimiento vial.

La infraestructura portuaria y aeroportuaria del país es limitada, cuenta con 28 aeropuertos, pero solo 2 internacionales y con grandes limitaciones, por lo cual se están construyendo los aeropuertos internacionales de Guayaquil y Quito. En Guayaquil se construyó la nueva Terminal en el área ampliada del aeropuerto; mientras que en Quito, el nuevo aeropuerto se ubicará a 25 Km. Al este de Quito, entre las Parroquias de Tababela y Puembo; este se inauguraría en el año 2009.

Respecto a la infraestructura portuaria, esta es obsoleta y es una de las más ineficientes y costosas de Latinoamérica, según datos del Banco mundial. Además, la ineficiencia en los puertos y las aduanas ecuatorianas causan el mayor retardo en despachos (MICIP, 2004).

Las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC's), constituyen también un factor determinante de la competitividad. Esto se debe a que las TIC's elevan el acceso a la información, lo que permite a las empresas alcanzar nuevos mercados y tener mayor acceso al conocimiento de los avances tecnológicos alrededor del mundo. Mejoras en la calidad de las TIC's contribuyen a elevar la productividad de personas y empresas porque permiten reducir los costos de transacción y de administración de procesos. Los indicadores que se utilizan para analizar el desarrollo de la infraestructura del conocimiento son la cobertura de la telefonía fija y celular, la disponibilidad de computadores personales y la evolución de los usuarios y proveedores de Internet.

En el Ecuador, el servicio de telefonía fija ha tenido un crecimiento promedio anual de de usuarios de 9,1% entre 1996 e inicios del 2005 y del 4,07% entre febrero de 2004 y febrero de 2005; hasta abril del 2005 existen 1.646.194 líneas principales, con 1.624.138 abonados, 11.995 teléfonos públicos y 195 centrales, dando una densidad telefónica de 12,59% con relación a la población. La digitalización alcanza al 99,17% del servicio. La telefonía móvil celular y el servicio móvil avanzado están a cargo de 3 empresa: Movistar, Porta y Allegro. Al mes de abril de 2005, Movistar contaba con 1.479.062 abonados; Porta con 2.808.649 y Allegro con 146 848 abonados. Hasta abril de 2005, en el país se han constituido 120 empresas, que prestan servicios, de valor agregado, de las cuales 54 son operadores de los servicios de acceso a Internet, con un numero de aproximadamente 211.000 usuarios (Negocios en el Ecuador, 2005).

**Cuadro No. 23. Datos comparativos del nivel de desarrollo de la infraestructura del conocimiento**

PAIS	AÑO 2001			AÑO 2000
	LINEAS TELEFONICAS FIJAS	LINEAS TELEFONICAS MOVILES	COMPUTADORES PERSONALES	USUARIOS DE INTERNET
	(POR MIL PERSONAS)	(POR MIL PERSONAS)	(POR MIL PERSONAS)	POR MILLON DE HABITANTES
ECUADOR	104	67	23	14232
COLOMBIA	171	76	42	20757
PERU	78	59	48	96380
MEXICO	137	217	69	27687
CHILE	233	342	106	166804

**Fuente:** Informe de Competitividad Industrial en el Ecuador, Ministerio de Comercio Exterior Pesca y Competitividad MICIP, Julio 20004

**Elaboración:** Ing. Roberto Gavilánez

De acuerdo al cuadro No 22, Chile es el país de los que se ha analizado, que cuenta con el mayor nivel de desarrollo de la infraestructura del conocimiento, en el año 2001 y 2000 para el caso de los usuarios de Internet; mientras que para el caso ecuatoriano, este como con los otros indicadores presenta los niveles de más bajo desarrollo, excepto para el



caso de líneas de telefonía fija y móvil, cuyos valores fueran superiores al Perú.

## **6. EL RENDIMIENTO INDUSTRIAL**

La industria ecuatoriana, como ya lo indicamos en el capítulo 2, viene enfrentando grandes desafíos desde sus etapas iniciales, en torno a la conquista y mantenimiento de un mercado nacional e internacional. A pesar de contar con una privilegiada ubicación estratégica donde goza de una gama de microclimas que le permiten disponer de una gran variedad de productos agrícolas, durante todo el año; además de contar con recursos minerales y una gran biodiversidad, entre otros aspectos favorables, constituyen un enorme potencial para desarrollar la industria; sin embargo diversos problemas circunstanciales han hecho que este sector no desarrolle a su verdadera capacidad, manteniendo la economía del país ligada al desempeño de los productos tradicionales como el petróleo, banano, café, es decir a productos primarios que no tienen valor agregado, y por tanto no aceleran el ritmo de crecimiento de la economía ecuatoriana.

Ecuador mantiene la posición y la firme intención de firmar un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos, cuya negociación se inició en mayo de 2004, esto como ya se lo había indicado, podría servir para ampliar el dinamismo industrial e incrementar su capacidad productiva y competitiva.

### **6.1. PUNTOS DE REFERENCIA COMPARATIVOS DEL RENDIMIENTO INDUSTRIAL**

El rendimiento industrial es el resultado de numerosos factores: sociales, políticos y económicos que ejercen una interacción compleja y dinámica, por lo tanto es importante contar con puntos de referencia comparativos de las economías en relación con algunas variables de importancia.

Para poder realizar comparaciones de la posición competitiva de un país en el tiempo y con otros países es conveniente resumir estas variables o factores en una sola medida denominada índice de rendimiento industrial competitivo (IRIC). El IRIC, mide la capacidad de un país para producir manufacturas de forma competitiva, está compuesto de cuatro indicadores básicos del rendimiento industrial: el valor agregado manufacturero per cápita (VAMp), las exportaciones de manufactura per cápita, proporción de actividades de mediana y alta tecnología en el VAM y la proporción de actividades de mediana y alta tecnología en las exportaciones manufactureras. Los dos primeros indicadores se refieren a la capacidad industrial, mientras que los otros dos reflejan la complejidad tecnológica y el perfeccionamiento industrial<sup>55</sup>.

En el **anexo No. 5**, se presenta, el índice del rendimiento industrial competitivo (IRIC), que toma en consideración la información proveniente de los reportes de Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industria ONUDI, de los años 2002/2003, 2004 y el calculado para América Latina que se presenta en el Informe de Competitividad Industrial para el Ecuador en el 2004.

Es importante señalar que, a pesar de aplicar el mismo concepto, los valores pueden ser diferentes, tanto por la metodología empleada, así como el número de países participantes en el ranking, etc.

El cálculo del IRIC para América Latina toma el mismo concepto que el que establece el ranking mundial, sin embargo, este se realiza en dos etapas. En la primera, se normalizan los cuatro indicadores para todos los países de América Latina. Estos rangos normalizados así como el que se realiza a nivel mundial, están entre cero (peor rendimiento industrial en la

---

<sup>55</sup> Informe Sobre El Desarrollo Industrial Correspondiente a 2002/2003, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Viena, 2002.

región) y uno (mejor rendimiento industrial en la región). Pero en la segunda etapa, se calcula la media simple de los cuatro indicadores normalizados para obtener el IRIC para Latinoamérica.

En el año 2004, se realizaron algunas innovaciones al índice, este cubre cruciales características de la actividad industrial, como los datos lo permiten, usa datos cuantitativos más que cualitativos o información de otros estudios, lo que le permite ajustarse más a la realidad, difiriendo ligeramente del índice del reporte 2002/2003. Considera cuatro indicadores: el valor agregado manufacturero per cápita (VAMp), las exportaciones de manufactura per cápita, la intensidad de industrialización, medida por el promedio del producto interno bruto (PIB) y la proporción de actividades de alta y mediana tecnología (MHT) en el VAM y finalmente el cuarto indicador entendido como la calidad de la exportación como el promedio de la porción de exportaciones fabricadas en el total de exportaciones y la porción de productos de alta y media tecnología en las exportaciones fabricadas.

Es importante señalar que cada componente del índice se normaliza para su rango en el año pertinente<sup>56</sup>.

De acuerdo con el anexo No. 5, observamos que a nivel mundial, el Ecuador presenta los índices más bajos de rendimiento industrial, comparados con México, Chile, Colombia y Perú; los dos primeros países tienen en vigencia un tratado de libre comercio TLC, con los Estados Unidos, mientras que los otros dos han suscrito un TLC con EE.UU., y están en proceso de ratificación.

Sin tratar de profundizar en cuanto a la metodología empleada en los reportes y sus resultados, cabe indicar que en todas se hace notar el

---

<sup>56</sup> Industrial Development Report 2004, Industrialization, Environment and the Millennium Development Goals in Sub-Saharan Africa, The new frontier in the fight against poverty, United Nations Industrial Development Organization, Vienna, 2004.

descenso de los valores del índice en la década de los 90, mientras que sobre el 2000, este tendría una nueva tendencia a incrementarse.

Del reporte que presenta el ONUDI en el año 2004<sup>57</sup>, el Ecuador en el año 2000, ocupa la posición 76 del ranking para 93 países participantes, con un índice de 0,137, once puestos por debajo de Perú que tiene un índice de 0,187 y 15 posiciones por debajo de Colombia que tiene un índice de 0,199. México que es el País con mayor rendimiento industrial de los latinoamericanos, tiene un índice de 0,375 ubicándose en la posición 26 del ranking mundial que considera 93 países, 15 posiciones por debajo de los Estados Unidos, que tiene un índice de 0,517.

De este reporte cabe indicar con asombro, la posición chilena en este ranking, donde ocupa la posición 64 con un índice de 0,191, ligeramente superior al de Perú y por debajo del de Colombia, aspecto que parece extraño, sobre todo por los altos niveles de competitividad que presenta Chile, especialmente con los índices del Foro Económico Mundial. Sin embargo vemos que su especialización productiva, basada en los recursos naturales como el cobre, juegan un papel muy importante, es decir un nivel bajo en cuanto a alta y media tecnología.

Respecto al ranking latinoamericano, establecido en el Informe de Competitividad Industrial del Ecuador, este no modificaría mucho la situación del Ecuador, mantendría ocupando las posiciones y valores más bajos. En el año 2001 ocupa la posición 12 de los 17 países incluidos, con un índice de 13,1; adelantando una posición respecto al año de 1990; a pesar de reducir considerablemente el valor del índice a 8,0.

---

<sup>57</sup> Cabe señalar que en el Informe de Desarrollo Industrial del año 2005, no se reportó nueva actualización del índice de rendimiento industrial.

Un aspecto que extraña, en el ranking latinoamericano, es la posición que presenta Chile, al ocupar la quinta posición, tanto en 1990 como en el 2001, con índices muy superiores a Perú y Colombia, en ambos años, a pesar de que a nivel mundial ocupaba posiciones y valores de índices ligeramente inferiores a Colombia tanto en 1990 como en el año 2000.

También es importante destacar del índice y del ranking de rendimiento industrial, que, las economías de bajos ingresos generalmente, son las que tienen los valores y posiciones más bajas (ONUDI, 2002), como lo confirma la situación ecuatoriana.

#### **6.1.1. Valor Agregado Manufacturero (VAM)**

El Valor Agregado Manufacturero VAM es un indicador básico del rendimiento industrial. Para realizar comparaciones entre países y a través del tiempo de manera apropiada, el VAM está expresado en términos de paridad de poder de compra. Sin embargo el VAM no está siempre expuesto a la competencia internacional, sobre todo en países con grandes mercados o aquellos que los protegen, y por tanto, necesita de otros indicadores complementarios. El VAM se divide por la población para tener en cuenta la dimensión productiva por habitante este es el VAM per cápita.

El Ecuador respecto al valor agregado manufacturero per cápita presenta los niveles más bajos en América Latina, 605 dólares en el 2001; mientras que México, Chile, Colombia y Perú, en ese año mostraron cifras de 1479, 1284, 1055 y 643, respectivamente (MICIP, 2004).

#### **6.1.2. Exportaciones manufactureras**

En el capítulo II habíamos realizado el análisis de las exportaciones industriales y su representación en la economía ecuatoriana, señalando que en el 2005 Ecuador exportó sobre los 2000 millones de dólares, superior a los 1200 millones de dólares aproximadamente, en el 2001 y

esto mucho mayor a los 370 millones de dólares de 1990; teniendo una de las tasas de crecimiento más altas en Latinoamérica con alrededor del 13% en el periodo 1990-2001; mientras México, Chile, Colombia y Perú tenían tasas de crecimiento de, 23,8, 12, 9,3 y 4,2 respectivamente(MICIP, 2004).

Sin embargo, al determinar las exportaciones manufactureras per cápita, el Ecuador en el año 2001, se ubica en el puesto 14 de 18 países latinoamericanos con 90 dólares, mientras que México, Chile, Colombia y Perú tienen valores de, 1.387, 595, 138 y 106 respectivamente; sin embargo es importante señalar el gran crecimiento que tuvo el Ecuador en este aspecto, desde 1990, donde sus exportaciones per cápita fueron de 29 dólares, mientras que México, Chile, Colombia y Perú tienen valores de, 158, 202, 64 y 82, respectivamente, lo que nos muestra que entre 1990 y 2001, casi triplicó las exportaciones per cápita, es decir a un ritmo de crecimiento mayor que los países citados, excepto México que creció aproximadamente seis veces en periodo de análisis.

**Cuadro No. 24. Posición del Ecuador en el Ranking Latinoamericano del Indicador de Exportaciones Manufactureras Per Cápita**

Ranking		País	Exportaciones de manufactura per cápita (US\$)	
2003	2000		2003	2000
1	1	México	1373,9	1464,5
2	2	Costa Rica	1073,5	1051,5
3	3	Chile	613	573,2
4	7	Argentina	415,2	376,4
5	4	Belize	352,9	503,4
6	6	Uruguay	312,7	377,0
7	8	Brasil	292,7	249,1
8	9	El Salvador	157,8	145,9
9	5	Venezuela	140,2	472,7
10	10	Colombia	136,1	130,2
11	11	Guatemala	130,1	114,4
12	14	Perú	126,0	96,1

13	15	Ecuador	114,3	89,3
14	13	Bolivia	78,8	97,1
15	16	Honduras	71,7	58,3
16	12	Panamá	65,5	102,9
17	17	Paraguay	61,0	55,1
18	18	Nicaragua	32,4	28,7

**Fuente y Elaboración:** Datos de UN Comtrade, Negocios en el Ecuador 2005, ONUDI, Ministerio de Comercio exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad.MICIP.

De acuerdo con el cuadro No. 24, EL Ecuador comparativamente mantiene las últimas posiciones respecto a las exportaciones manufactureras per cápita, aunque escalando 2 posiciones respecto al año 2000, donde las exportaciones per cápita aumentaron desde 89,3 a 114,3 dólares, por encima de Bolivia y Paraguay, pero inferior a Perú y Colombia y muy por debajo de Chile y México.

### **6.1.3. Participación de actividades de media y alta intensidad tecnológica**

La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, a fin de esclarecer los niveles de intensidad tecnológica, presentan un esquema de clasificación tecnológica de producción y exportación, basado en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI) a tres dígitos, revisión 2, para las exportaciones, y en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU) a tres dígitos, revisión 2 para el valor agregado manufacturero(MICIP, 2004):

**Basadas en recursos (BR):** incluye bienes tales como alimentos procesados y productos simples de madera, productos de refinación de petróleo, tinturas, cuero, piedras preciosas y químicos orgánicos. Estos productos requieren de tecnologías simples y estables (con algunas excepciones como el procesamiento del petróleo), y su competitividad está ligada principalmente a la riqueza de recursos naturales.

**Baja intensidad tecnológica (BT):** incluye productos de confección y textiles, calzado y otros productos de cuero, juguetes, productos simples de metal y plástico, muebles y cristalería. Dichos productos se caracterizan por bajos requerimientos de I+D y capacidades tecnológicas, y por ser intensivos en mano de obra. En el estrato inferior del grupo, la competitividad reside en los costos laborales y el dominio de habilidades técnicas y organizacionales sencillas. En el estrato superior, la competitividad exige

habilidades avanzadas de diseño y marketing, y una rápida capacidad para responder al mercado.

**Media intensidad tecnológica (MT):** incluye productos automotrices, productos químicos para la industria, metales básicos, maquinaria estandarizada y productos eléctricos y electrónicos de naturaleza simple. Generalmente requieren de tecnologías intensivas en escala y capacidad, y, a veces, exigen un sofisticado diseño de productos (por ejemplo, en automóviles y maquinaria). Como abarcan bienes intermedios básicos, durables, y de capital, estos productos conforman el 'corazón' de la actividad industrial y de exportación. La competitividad depende significativamente de procesos de aprendizaje prolongados, capacidades técnicas y organizacionales, así como de la habilidad de manejar procesos intensivos en escala y vinculaciones.

**Alta intensidad tecnológica (AT):** comprende un número pequeño de productos basados en I+D, como: fármacos, computadoras, transistores, semiconductores, y otros productos electrónicos avanzados, maquinaria eléctrica compleja, aviones e instrumentos de precisión. La competitividad en los procesos centrales comprende capacidad es muy avanzadas e importantes inversiones en I+D de riesgo, a menudo, estrechamente vinculada con la base científica-universitaria. No obstante, muchos productos electrónicos de alta tecnología implican un ensamblaje final intensivo en mano de obra simple y procesos que no requieren de capacidades técnicas elevadas.

Analizado y teniendo una claro entendimiento de los niveles de intensidad tecnológica, vemos que el camino deseable para la industria ecuatoriana es incrementar el porcentaje de producción en sectores tecnológicamente sofisticados ya que presentan mejores perspectivas para la innovación y el aprendizaje, y generan mayor valor agregado.

Sin embargo el porcentaje de actividades de mediana y alta tecnología en el valor agregado manufacturero VAM ecuatoriano, disminuyó de 20% en 1990 a 13% en el 2000, conforme lo presenta el Informe de Desarrollo Industrial en el Ecuador; ubicándose en las últimas posiciones a nivel Latinoamericano cuyo promedio en ambos años fue de 28%. México y Chile están entre los países que presentan los porcentajes más altos de productos de mediana y alta tecnología como parte del valor agregado manufacturero con 43% y 39% respectivamente en el 2001; mientras Colombia y Perú presentaron 32% y 26%, de manera respectiva (MICIP, 2004).

#### **6.1.4. Participación de productos de media y alta intensidad tecnológica en las exportaciones totales**



Conforme el cuadro No. 25, entre los años 1990 y 2001, el Ecuador incrementó la participación de productos de media y alta tecnología en el total de exportaciones de 0.7% a 5.2%.

En el año 2001, México, Chile, y Colombia, mostraron cifras de 67,7%, 7,5% y 19,9% respectivamente; Perú en este factor por el contrario presenta un porcentaje inferior al ecuatoriano con el 4, 4%. México con el 67,7% de productos de alta y media tecnología en el total de exportaciones, lidera las posiciones. Mientras que Colombia presenta una situación interesante, gracias al desarrollo de la industria automotriz, experimentó un crecimiento de 12, 9 puntos al ser la participación de productos de media y alta tecnología en el total de exportaciones de .7% en 1990

**Cuadro No. 25. Participación de las exportaciones de productos de alta y media tecnología en las exportaciones totales. Ranking Latinoamericano.**

PAIS	2001(%)	RANKING	1990(%)	RANKING
MEXICO	67,7	1	32,5	1
CHILE	7,5	10	3,7	11
COLOMBIA	19,9	6	7,0	9
PERU	3,0	15	4,4	12
ECUADOR	5,2	14	0,7	17

**Fuente y elaboración:** Informe de Competitividad Industrial en el Ecuador, MICIP, 2004.

Conforme los análisis de las exportaciones realizadas en el capítulo II, vemos que una de las principales problemáticas del país es su dependencia de los productos primarios como el petróleo sector primario y, fundamentalmente, del petróleo y como ya lo habíamos analizado en el capítulo III, para el caso chileno que en sus orígenes fue dependiente del sector primario, ha sabido transformar sus estructuras productivas eficientemente, utilizando los recursos agrícolas y mineros como insumo para desarrollar un sector manufacturero competitivo, teniendo una

participación de las exportaciones industriales, superior al 40% del total de las exportaciones.

El informe de Competitividad Industrial del Ecuador califica, lo califica, como un país con una economía sustentada, en la exportación de productos basados en recursos primarios y de baja tecnología, señalando que solo en el año 2001, las exportaciones de recursos primarios y de baja tecnología fueron de 63,9% y 15,6% del total de las manufacturas, mientras que las de media y alta tecnología apenas constituyeron el 17.2% y 3.4% respectivamente. Hay que señalar además que el 49.6% de las exportaciones de media tecnología corresponden al sector automotor, el cual tiene un escaso contenido local, por lo que, si se excluye este sector, el Ecuador no habría logrado incursionar en sectores de media tecnología.

## **CAPITULO V**

### **PROPUESTA ESTRATEGICA PARA EL SECTOR INDUSTRIAL EN LA ADOPCION DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS**

Como parte fundamental del trabajo, corresponde la elaboración de la propuesta estratégica, para que la industria ecuatoriana en sus diversos sectores, puedan aprovechar las oportunidades y tengan la capacidad de hacer frente a las posibles amenazas y riesgos que representaría la adopción de un Tratado de Libre Comercio TLC, con los Estados Unidos.

Previamente como parte complementaria, se incluye el marco institucional, que define las principales instituciones responsables de fortalecer y promover el desarrollo del sector industrial ecuatoriano.

## **6. MARCO INSTITUCIONAL DEL SECTOR INDUSTRIAL**

De acuerdo con las leyes y regulaciones vigentes, existe un vínculo entre diversos organismos e instituciones, públicas y privadas, de diversos sectores de la economía nacional vinculadas de una u otra manera con el quehacer productivo industrial y el desempeño de este sector; sin embargo, se cita a aquellos que influyen directamente, especialmente desde el punto de vista legal y como promotor de su desarrollo.

Desde este contexto se destacan los siguientes organismos:

- El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP)
- La Superintendencia de Compañías,
- Comité Ecuatoriano de Empresas
- Consejo Nacional de Competitividad

### **5.1. EL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN, PESCA Y COMPETITIVIDAD (MICIP).**

El MICIP, es un organismo de derecho público, facultado para planificar, dirigir y ejecutar las políticas del Estado ecuatoriano orientadas al fortalecimiento del comercio internacional, el incentivo a la inversión externa, el desarrollo de la industria, la pequeña y mediana, empresa, microempresa, artesanías y la pesca, el incentivo y la construcción de la

competitividad en el país, actualmente cuenta con siete subsecretarías, de las cuales seis son instancias operativa, Comercio Exterior, Competitividad, Industrialización, Peña, Mediana empresa, Microempresa y Artesanía y Recursos Pesqueros. Cuenta con un total de 265 empleados y un presupuesto de 10`606.535.72 millones de dólares, para el año 2005.

Debido al interés que genera para este estudio, es importante citar algunos antecedentes históricos, respecto de esta institución, entre los que se señala los siguientes<sup>58</sup>:

Mediante Decreto Supremo No. 162 de 16 de febrero de 1973, publicado en el Registro Oficial No. 253 de 26 de los indicados mes y año, se creó el Ministerio de Industrias, Comercio e Integración (MICEI), correspondiéndole formular, dirigir y ejecutar la política en los campos de fomento industrial, pequeña industria y artesanía, normalización, turismo, comercio exterior e integración, adscribiéndosele el Centro de Desarrollo Industrial (CENDES), la Organización Comercial para la Exportación de Productos Artesanales (OCEPA), la Empresa de Alcoholes del Estado, el Instituto Ecuatoriana de Normalización y la Secretaría de Integración Fronteriza Colombo-Ecuatoriana (División del Ecuador). Posteriormente, la Empresa de Alcoholes del Estado y la Secretaría de Integración Fronteriza Colombo-Ecuatoriana (División del Ecuador) fueron suprimidas y por Decreto Ejecutivo No. 397, promulgado en el Registro Oficial No. No. 98 de 4 de enero de 1985, se trasladaron la Subsecretaría de Recursos Pesqueros y las entidades adscritas Instituto Nacional de Pesca (INP) y la Empresa Pesquera Nacional (EPNA) a la jurisdicción del Ministerio, por cuyo motivo, con Decreto Ejecutivo No. 1437 promulgado en el Registro Oficial No. 347 de 3 de enero de 1986, se cambió su denominación por la de Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y

---

<sup>58</sup> <http://www.micip.gov.ec>

Pesca (MICIP). Sin embargo, la Empresa Pesquera Nacional (EPNA) fue disuelta y liquidada con Decreto Ejecutivo No. 1041 publicado en el Registro Oficial No. 264 de 30 de agosto de 1993.

Cabe señalar que los beneficios tributarios previstos en las Leyes de Fomento se eliminaron con la promulgación de la Ley de Régimen Tributario Interno (R. O. 341 de 22 de diciembre de 1989) y la Ley Orgánica de Aduanas. Además con Decreto Ejecutivo No. 2943, expedido en el Registro Oficial No. 757 de 11 de agosto de 1995, se suprimieron el Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador (CENDES) y el Centro Nacional de Promoción de la Pequeña Industria (CENAPIA), por cuyo motivo todos sus bienes y parte de su personal se traspasaron y trasladaron al Ministerio.

En virtud de que el Ministerio debía llevar a cabo las negociaciones bilaterales y multilaterales de comercio internacional, tecnología e inversión directa, se sustituye su denominación a la de Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (MICIP), mediante Decreto Ejecutivo No. 331 publicado en el Registro Oficial No. 76 de 26 de noviembre de 1996. Con la expedición de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (R. O. 82 de 9 de junio de 1997) la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones directas en el País y en el extranjero corresponde a la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI). Además, con motivo de la supresión de la Comisión Ecuatoriana de Bienes de Capital (CEBCA), efectuada por Decreto Ejecutivo No. 683 promulgado en el Suplemento al Registro Oficial No. 149 de 16 de marzo de 1999, sus bienes, derechos, obligaciones, funciones y atribuciones pasaron al MICIP.

Por Decreto Ejecutivo No. 1323, promulgado en el Registro Oficial No. 294 de 8 de octubre de 1999, se fusionó el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca (MICIP) con el Ministerio de Turismo y

pasó a llamarse Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Turismo (MICIPT), lo que fue modificado con otras reestructuraciones institucionales, par finalmente, por Decreto Ejecutivo No. 1880, expedido en el Registro Oficial No.418 de 24 de septiembre del 2001, se reforma la denominación por la de Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP).

Actualmente los objetivos específicos de las principales actividades que lleva esta institución son las siguientes:

### **COMERCIO EXTERIOR**

- Establecer políticas de Comercio Exterior conjuntamente con el sector productivo del país.
- Proponer al COMEXI políticas de Comercio Exterior.
- Seguimiento operativo de las Resoluciones del COMEXI.
- Solucionar los inconvenientes que se presenten en el intercambio comercial.
- Negociar Acuerdos Comerciales Internacionales a nivel bilateral y multilateral: Subregional y Regional CAN Ínter bloques ALADI Hemisféricos ALCA, TLC Universal OMC
- Determinar la estructura y composición de la Oferta Exportable actual y potencial en orden a establecer estrategias que permitan diversificar los productos exportables.
- Promocionar el aprovechamiento de los tratamientos preferenciales que recibe el Ecuador en el marco de los Acuerdos Internacionales de Comercio.

### **COMPETITIVIDAD**

- Mejorar el clima de negocios del país, fortalecer el tejido empresarial y ejecutar la Agenda Nacional de Competitividad.

### **INDUSTRIALIZACIÓN**

- Impulsar la modernización y reconversión del Sector Industrial, acorde con los procesos actuales científicos y tecnológicos que demanda la globalización y la participación competitiva en ésta.

### **PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, MICROEMPRESA Y ARTESANÍA**

- Mejoramiento de la participación y promoción de las Pymes, Microempresas y Artesanías en el ámbito del comercio internacional.

## **RECURSOS PESQUEROS**

- Apoyar el mejoramiento de la calidad de los productos pesqueros y acuícola en las fases de captura, selección, procesamiento y comercialización

## **5.2. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**

La Superintendencia de Compañías tiene la misión de controlar y fortalecer la actividad societaria y propiciar su desarrollo.

La constitución de sociedades mercantiles, están sometidas a la Ley de Compañías, que regula además las asociaciones o cuentas de participación y la asociación o compañía accidental y el establecimiento de sucursales de compañías y empresas extranjeras organizadas como personas jurídicas para la prestación de servicios públicos, explotación de recursos naturales o el ejercicio habitual de cualquier actividad lícita dentro del territorio ecuatoriano.

La constitución de una compañía y su domiciliación en el país, debe contar con la aprobación de la Superintendencia de Compañías, la cual cumple sus funciones a través de la oficina matriz en Quito, las Intendencias en Guayaquil, Cuenca, Machala, Ambato, Portoviejo, y delegación en Loja. Las cuales prestan los servicios de registro, de sociedades, certificaciones, verificación, nomina de accionistas, mercado de valores, apoyo e información<sup>59</sup>.

## **6.2. COMITÉ EMPRESARIAL ECUATORIANO**

---

<sup>59</sup> Negocios en el Ecuador, Elementos del Costo País, Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y competitividad MICIP, Quito, Ecuador, noviembre, 2005

El 5 de mayo de 2004, se celebra en Quito, un Convenio que contiene el compromiso de conformar una Asociación de Instituciones Gremiales, frente a la realidad del Ecuador, con el propósito de organizar un frente común destinado a enfrentar, con mejores posibilidades de éxito los desafíos coyunturales y promover la adopción de las medidas de beneficio común para impulsar el desarrollo productivo de sus afiliados.

Cada una de las Partes Asociadas, a través de sus respectivos representantes legales, ha obtenido la aprobación de sus órganos de gobierno para poder conformar un Comité destinado a constituirse en expresión de la unidad de los sectores productivos ecuatorianos en la búsqueda de mejores condiciones de desarrollo y competitividad, acordando que el referido Comité representará a los sectores productivos y comerciales de todo el país, actuando siempre de manera unánime en cada una de las decisiones y actuaciones que resuelva emprender.

Las partes, manifiestan su voluntad expresa de asociarse indefinidamente, con la finalidad de coordinar las acciones de las diferentes Federaciones que representan, así como de establecer un frente común de trabajo y planteamiento de propuestas, en temas relacionados al sector empresarial del Ecuador<sup>60</sup>.

Las partes, la integran los siguientes organismos:

- 1) La Federación Nacional de Cámaras de Industrias del Ecuador
- 2) La Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador
- 3) La Federación Nacional de Cámaras de Agricultura del Ecuador
- 4) La Federación Nacional de Cámaras de Construcción del Ecuador
- 5) La Federación Nacional de Cámaras Provinciales de Turismo del Ecuador
- 6) La Federación Nacional de Pequeña Industria del Ecuador
- 7) La Federación Ecuatoriana de Exportadores "FEDEXPOR"
- 8) La Federación Nacional de Cámaras Binacionales del Ecuador
- 9) La Cámara Nacional de Pesquería
- 10) La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones "CORPEI".

---

<sup>60</sup> <http://www.comiteempresarial.org>



Cabe señalar que cada Federación Nacional congrega a cada una de las Cámaras Provinciales legalmente constituidas representando los intereses gremiales de su sector. Este criterio es aplicado tanto para el sector industrial como el de la pequeña y mediana industria.

#### **5.4. CONSEJO NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD**

Como una acción prioritaria, en noviembre de 2001 se crea el Consejo Nacional de Competitividad (CNC) con el objetivo de articular un equipo técnico independiente y establecer un rumbo claro a seguir para establecer y defender la agenda de competitividad que permita la reducción del “Costo Ecuador” y el logro de un desarrollo armónico del país.

Para lograr credibilidad, difusión y concertación nacional en torno al tema, se convoca a los diferentes actores sociales: empresarios, gremios, cámaras de empresarios, sindicatos, universidades y partidos políticos, para discutir y acordar una agenda nacional de competitividad.

Posteriormente, mediante Decreto Ejecutivo No. 505, publicado en el Registro Oficial 110 del 23 de Septiembre de 2005, se creó el Consejo Nacional para la Reactivación de la Producción y la Competitividad – CNPC, entidad que sustituyó al Consejo Nacional de Competitividad – CNC, asumiendo sus derechos y responsabilidades

Este Consejo tiene entre sus atribuciones dictar políticas y la ejecución de la Estrategia Nacional para el desarrollo productivo y competitivo del Ecuador; liderar y facilitar el proceso de implementación de la Agenda para el Desarrollo Productivo y de la Agenda Ecuador Compite en coordinación con las instituciones públicas y privadas encargadas de estas agendas. Es también competencia del Consejo Nacional para la Reactivación de la Producción y Competitividad, el diseñar, implementar y administrar los sistemas de medición, monitoreo y control que garanticen

el cumplimiento de los objetivos de la Agenda para el Desarrollo Productivo y la Agenda Ecuador Compite<sup>61</sup>.

Integran el Consejo:

- El Presidente de la República quien lo preside
- El Ministro de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca.
- El Ministro de Economía y Finanzas
- El Ministro de Relaciones Exteriores
- El Ministro de Agricultura y Ganadería
- El Ministro de Trabajo y Empleo
- El Ministro del Ambiente
- El Ministro de Turismo
- El Ministro de Energía y Minas
- El Ministro de Educación y Cultura
- El Secretario General de la Producción
- El Secretario Nacional de Planificación y Desarrollo
- El Presidente Ejecutivo de CORPEI
- El Representante del Comité Empresarial Ecuatoriano
- El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Comercio del Ecuador
- El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Industriales del Ecuador
- El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Agricultura del Ecuador
- El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador
- El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Exportadores del Ecuador
- El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Turismo del Ecuador
- El Presidente de la Federación Nacional de Cámaras de Pesquería del Ecuador o el Presidente de la Cámara Nacional de Acuicultura
- El Presidente de la Junta Nacional de Defensa del Artesano
- Un Representante del sector laboral

## **7. ANALISIS DE FORTALEZA, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS PARA LA ADOPCION DEL TLC EN EL SECTOR INDUSTRIAL**

Como parte de la metodología escogida para la realización de propuestas estratégicas encaminadas a la adopción de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, se optó por la realización de un análisis FODA, de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas; tomando en cuenta que, el análisis FODA es una de las herramientas que provee de los insumos necesarios al proceso de planificación estratégica,

---

<sup>61</sup> <http://www.ecuadorcompite.gov.ec>

proporcionando la información necesaria para la implantación de acciones y medidas correctivas.

### **1.1. FORTALEZAS.**

Dentro de las principales fortalezas identificadas en el proceso de diagnóstico y análisis de la situación en la que se encuentra el sector industrial del país, frente a la posibilidad de que el Ecuador pueda suscribir y poner en vigencia un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, se señalan las siguientes:

- F1 El Ecuador cuenta con un amplio cuerpo jurídico, sustentado en la Constitución Política de la República
- a. Existencia de Leyes que incentivan el fomento de la industria, pequeña industria y artesanía
  - b. Presencia de Leyes que a través de beneficios tributarios estimulan a la inversión en actividades de alta tecnología (LEY de Beneficios Tributarios para Nuevas Inversiones Productivas, Generación de Empleo y Prestación de Servicios.
  - c. Presencia de Leyes encaminadas a atraer la inversión extranjera, fomento a las exportaciones, captación de mano de obra y generación de empleo, modernización y tecnificación de los sectores productivos, mediante programas de maquila y establecimiento de zonas francas
  - d. Leyes que respetan la propiedad industrial, garantizando la calidad y eficiencia de sus productos originales
  - e. Leyes y regulaciones; que obligan a las actividades productivas, garantizar la protección del medio ambiente y la preservación de sus recursos naturales, mediante la aplicación de principios de desarrollo sustentable.

- F2 El Ecuador cuenta con vastos recursos naturales: minerales, agrícolas, biodiversidad de flora, etc., lo que le da un gran potencial industrial y le permite incursionar en actividades de investigación e innovación científica.
- F3 La posición geográfica estratégica del Ecuador, con una variedad de microclimas, le permite disponer de una gran variedad de productos todo el año, fundamental para el desarrollo y crecimiento de la agroindustria.
- F4 El sistema económico implementado con la dolarización, ha permitido estabilizar la economía del país, mediante la estabilidad monetaria, bajando la inflación y eliminando los riesgos de las devaluaciones a través del sistema cambiario, permitiendo al sector industrial planificaciones a mediano y largo plazo; beneficiando también a los trabajadores, donde sus salarios no se verían afectados por fenómenos devaluatorios
- F5 Creciente actividad para desarrollar infraestructura física, energética, vial y del transporte (proyecto hidroeléctrico San Francisco, Mazar, obras de rehabilitación vial como Tosagua Chone, etc., aeropuerto de Guayaquil y Quito, en proceso el puerto de Manta).
- F6 Estados Unidos, es el país con el cual tenemos el mayor intercambio comercial (primer socio comercial; representa sobre el 40% de nuestras exportaciones), además es nuestro principal proveedor de maquinaria e insumos industriales.
- F7 Existe un mayor crecimiento de exportaciones de productos manufacturados no tradicionales que están ingresando en los Estados Unidos, como es el caso de los productos elaborados del mar como el atún entre otros
- F8 Existe una tendencia al crecimiento de la producción industrial e incremento en cuanto a la generación de empleo.

- F9 La pequeña, mediana y la microempresa, mantiene niveles estables en cuanto a su participación en el sector industrial, a pesar de los momentos de crisis, generando los mayores porcentajes de ocupación laboral.
- F10 Aprobación de la Política para el Desarrollo Integral de las PYMES.
- F11 Creación de un Consejo Nacional de Productividad y Competitividad
- F12 Creación del Sistema de Calidad (Sistema de Metrología, Normalización, Acreditación y Certificación MNAC).

## **2.2. OPORTUNIDADES.**

Si el Ecuador suscribiese y pusiera en vigencia un Tratado de Libre Comercio (TLC), con los Estados Unidos, se considera que se presentarían las siguientes oportunidades para el sector de la industrial ecuatoriano:

- O1 Impulso a la calidad y competitividad
- O2 Estandarización a normas internacionales
- O3 Impulso al desarrollo de capacitación técnica
- O4 Incremento en el número de plazas de trabajo
- O5 Transferencia tecnológica
- O6 Atracción a la inversión extranjera
- O7 Cooperación internacional
- O8 Mayor acceso aun mayor mercado para el sector industrial
- O9 Incremento de las exportaciones manufactureras
- O10 Insumos y Materia prima necesaria para la industria ecuatoriana a más bajo costo
- O11 Lineamientos y experiencias, que abren nuevas oportunidades, y generan confianza, para suscribir tratados de libre comercio con otros países (Unión Europea UE, México, etc.)

### **3.3. DEBILIDADES.**

Dentro de las principales debilidades que tiene el sector industrial, y establecen un entorno difícil tanto con una supuesta vigencia del TLC con los Estados Unidos, así como para dificultar su suscripción se consideran las siguientes:

- D1 Inconsistencias y entrecruzamiento entre diversos cuerpos legales (maquila, en el aspecto contratación laboral y sus beneficios sociales, entre otros).
- D2 Leyes sujetas a doble interpretación, lo que puede inducir a acciones contrarias al fin propuesto (maquila Art. 6, en lo referente a desperdicios).
- D3 Excesivo número de trámites burocráticos e imposiciones tributarias, tanto a nivel nacional como seccional y largo periodo de tiempo para la obtención de su aprobación y autorización correspondiente; aspectos que desalientan la inversión
- D4 Lentitud y desgano por parte del Congreso Nacional, para cumplir con la revisión y aprobación de Leyes que impulsen el desarrollo de la competitividad industrial (Proyectos: Ley Para la Promoción y Defensa de la Competencia Económica y la Ley Orgánica del Sistema Ecuatoriano de Calidad)
- D5 Deficiente promoción e impulso de programas y actividades industriales existentes y sus beneficios.
- D6 Insuficiente promoción e incentivos para la inversión en regiones deprimidas del país
- D7 No existe legislación que permita definir claramente una categorización de la actividad industrial, sus características y las medidas para impulsar su desarrollo.
- D8 No existe una política orientadora al establecimiento de las empresas, en donde productos generados por un sector de la

industria nacional, sean utilizados por otro y con los estándares requeridos.

- D9 La volatilidad de las tasas de interés activas, es un factor que origina la no inversión en ampliación y modernización industrial
- D10 Dificultad para acceder al crédito y al desarrollo tecnológico, por parte de las pequeñas, medianas y la microindustria, dificultando la mejora de su productividad y competitividad.
- D11 Reducción del porcentaje de participación e inversión en la actividad industrial dentro del sector empresarial (El sector petrolero se muestra más interesante para atraer la inversión especialmente la extranjera).
- D12 La economía ecuatoriana es dependiente de una estructura primaria exportadora, sustentada principalmente en el petróleo
- D13 Bajos niveles de diversificación en las exportación de productos industrializados (los mayores porcentajes exportados de productos no tradicionales manufacturados corresponden productos elaborados del mar como los enlatados del atún)
- D14 Dependencia del sector industrial del paternalismo y proteccionismo del Estado.
- D15 Imperceptible nivel de industrialización en provincias y ciudades deprimidas (cerca del 90% de industrias se ubican entre Quito Guayaquil y Cuenca).
- D16 Altos costos de producción, relacionados con la energía, crédito y los costos laborales
- D17 Bajos niveles de capacitación técnica y de mano de obra calificada
- D18 Bajos niveles de productividad y competitividad industrial
- D19 Deficiente infraestructura física y de servicios y altos costos de la energía desalientan la atracción de inversión en el sector industrial
- D20 Bajos niveles comparativos de Valor Agregado Manufacturero del Ecuador en la región

- D21 Dentro de las exportaciones manufactureras ecuatorianas, la mayor parte se concentra en de productos de baja intensidad tecnológica y tecnologías simples basada en recursos. Es decir con menor valor agregado.
- D22 Escaso número de industrias, que cumplen con estándares internacionales de calidad
- D23 Imperceptibles niveles de investigación y desarrollo en la industria ecuatoriana.

#### **4.4. AMENAZAS.**

Dentro de las principales amenazas al sector industrial ecuatoriano, si el Ecuador suscribiese un TLC con los Estados Unidos, se ha identificado las siguientes:

- A1 Mayor dependencia de un solo mercado.
- A2 Las industrias colombianas y de países que compiten con los productos ecuatorianos con mayor productividad y competitividad; desplacen del mercado americano a las industrias del Ecuador.
- A3 Incursión masiva en el mercado local, de productos importados de los Estados Unidos desplazando a los nacionales
- A4 Desaparición de industrias nacionales poco competitivas, provocando el desempleo de sus trabajadores.

Cabe señalar que dentro de este punto, se han contemplado como de carácter especial, las posibles amenazas que pueden afectar en el normal desarrollo del sector industrial, interferir en el proceso de suscripción de un TLC con los Estados Unidos y durante la vigencia del mismo.

- A5 La inestabilidad jurídica, la cual no permite atraer la inversión, especialmente la extranjera



- A6 Inestabilidad Política, la cual no permite llegar a consensos entre los diversos grupos de poder, lo cual podría impedir la concreción del TLC y de mecanismos para desarrollar este sector.
- A7 Ingovernabilidad y Presión de Grupos de Oposición dirigidos por líderes que muchas veces buscan beneficios particulares.

## **8. ACCIONES ESTRATEGICAS**

Para definir las líneas y acciones estratégicas, que permitan superar las debilidades que obstaculizan el desarrollo del sector industrial y su acceso a mercados internacionales como el de los Estados Unidos; enfrentar las amenazas presentes para la adopción de tratados de libre comercio (TLC's), y las que se generasen como producto de su vigencia; se procedió a realizar la matriz de interacción FODA (**Anexo No. 6**).

La definición de la matriz señalada permitió obtener a través del análisis de interacción entre los Factores Internos (Oportunidades y Amenazas) con los Factores Externos (Fortalezas y Debilidades), las principales estrategias, en los cuatro grupos del análisis; lo cual llevó al planteamiento de las acciones vinculadas a dar solución a los problemas y dificultades identificados.

Los cuatro grupos señalados son los siguientes:

- Para Maximizar las Fortalezas y Oportunidades
- Para Maximizar las Fortalezas que permitan enfrentar las Amenazas
- Para superar las Debilidades, maximizando las oportunidades
- Para superar las Debilidades y enfrentar las Amenazas

### **7.1. PARA MAXIMIZAR LAS FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES**

### **Apoyar y Fortalecer la institucionalidad rectora de la calidad, productividad y competitividad en el Ecuador**

1. Estableciendo y promulgando las Leyes requeridas para su estructuración formal y permanente (Ley del Sistema de Calidad, Ley de Promoción y Defensa a la Libre Competencia, etc.)
2. Desarrollando y robusteciendo políticas de productividad y competitividad a mediano y largo plazo

### **Impulsar los procesos de Apertura Comercial**

1. Suscribiendo el Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos
2. Extendiendo el numero de acuerdos comerciales como los TLC's y de Complementación Económica
3. Fortaleciendo los procesos de integración regional (Comunidad Andina de Naciones CAN, MERCOSUR, Comunidad Sudamericana de Naciones CSN, etc.)
4. Estableciendo acuerdos comerciales como bloques económicos (CAN –Unión Europea UE)

### **7.2. PARA MAXIMIZAR LAS FORTALEZAS QUE PERMITAN ENFRENTAR LAS AMENAZAS**

#### **Fomentar la inversión nacional y extranjera para el aprovechamiento sustentable de recursos**

1. Impulsando el desarrollo del sector agroindustrial (Palma Africana, frutos exóticos, etc.).

2. Impulsando el desarrollo de actividades industriales de mayor valor agrado, sustentada en recursos (industria petroquímica, biocombustibles, etc.)
3. Estimulando la investigación y desarrollo empresarial (la industria farmacéutica y biotecnológica en cuanto a nuevos principios activos y procesos provenientes de productos naturales de las diferentes regiones del país)

### **Fortalecer la infraestructura física y de servicios**

1. Destinando fondos especiales y permanentes para el desarrollo de infraestructura
2. Concluyendo las de obras e infraestructura en ejecución (Puerto de Manta, Aeropuertos de Quito y Guayaquil, Proyectos hidroeléctricos como San Francisco; Mazar, etc.).
3. Fomentando el establecimiento de empresas de generación de energía alternativa (Parques eólicos, energía fotovoltaica, etc.)
4. Estableciendo alianzas estratégicas entre el gobierno central y los gobiernos seccionales, para la instauración de infraestructura energética, de acuerdo a las potencialidades de la región (hídrica, eólica, geotérmica, etc.).

### **7.3. PARA SUPERAR LAS DEBILIDADES, MAXIMIZANDO LAS OPORTUNIDADES**

#### **Fortalecer la Calidad, Productividad y Competitividad en el sector industrial**

1. Expidiendo leyes y normativas adecuadas (Ley del Sistema de Calidad, Ley de Promoción y Defensa a la Libre Competencia, etc.)
2. Fortaleciendo e impulsando la ejecución de programas para la adopción de normas internacionales.

- 2.1. Adopción de estándares internacionales de calidad y certificaciones ambientales
- 2.2. Adopción de sellos verdes para el sector agroindustrial
- 3. Generando un ambiente adecuado de negocios, brindando seguridad jurídica y proporcionando la infraestructura y servicios requeridos
- 4. Motivando al sector industrial al empleo de tecnologías adecuadas
- 5. Desarrollando programas, que induzcan al sector industrial a la modernización de sus procesos productivos
- 6. Incentivando la generación de mayor valor agregado a las actividades industriales
- 7. Implementando procesos de transferencia tecnológica

#### **7.4. PARA SUPERAR LAS DEBILIDADES Y ENFRENTAR LAS AMENAZAS**

**Estructurar un Marco jurídico adecuado y consistente que permita obtener una industria productiva y competente**

- 1. Actualizando creando y reformando las leyes y regulaciones pertinentes
  - 1.1. Establecimiento de un listado de leyes prioritarias de interés nacional para ser sometidas a debate
  - 1.2. instituyendo una agenda tentativa anual para discusión de las diversas temáticas nacionales, entre ellas, las de interés para el desarrollo nacional.
  - 1.3. Manteniendo la preocupación permanente de las instituciones del ejecutivo, proponente de proyectos de Ley,

a fin de estimular el interés y celeridad a la Comisión del Congreso Nacional, encargada del proceso, para revisión, análisis y puesta en la agenda de debate y discusión

### **Agilizar los procesos de tramitación burocrática**

1. Reduciendo el número de trámites exigidos, para la constitución de compañías y la ejecución de sus actividades, mediante revisión y priorización de los principales requisitos.
  - 1.1. Implementación de ventanillas únicas para la recepción de la documentación, y requisitos requeridos por todas y cada una de las instituciones competentes.
2. Ejecutando los procesos de desconcentración institucional y descentralización de competencias.

### **Fortalecer la actividad industrial en sus diversos sectores**

1. Promoviendo la ejecución efectiva de programas y regímenes industriales existentes, especialmente en zonas deprimidas
  - 1.1. Fortalecimiento y difusión de las características y los beneficios que tiene la ejecución de programas industriales como la maquila, parques industriales, zonas francas
  - 1.2. Desarrollo de campañas informativas dirigidas al sector industrial, referentes al marco legal existente y los beneficios y estímulos que se otorga
  - 1.3. Elaboración del mapa de zonas deprimidas del país, establecido en la Ley de Zonas Francas y otras regulaciones.
  - 1.4. Fortalecimiento de la infraestructura física y de servicios
  - 1.5. Definición de estímulos tributarios, en alianzas con gobiernos seccionales

2. Estableciendo políticas de integración de los diversos sectores de la industria.
  - 2.1. Aplicación de nuevos y modernos esquemas de sustitución de importaciones, en donde se fomente a la producción y empleo de insumos industriales nacionales.
  - 2.2. Establecimiento de programas de asociatividad empresarial (Clusters) e intercambio tecnológico, a fin de inducir a la industria al cumplimiento de estándares internacionales.
3. Robusteciendo la capacidad técnica y tecnológica de los diversos sectores de la industria ecuatoriana
  - 3.1. Modernización de los programas educativos, a fin de inducir al desarrollar aptitudes productivas y competitivas desde los primeros años.
  - 3.2. Desarrollo de programas de educación y carreras técnicas, de acuerdo a las prioridades y requerimientos del sector industrial.
  - 3.3. Establecimiento de lazos de cooperación Universidad – Industria
    - Implementación acuerdos para capacitación, y profesionalización del personal
    - Elaboración de proyectos de investigación y desarrollo.
  - 3.4. Fortaleciendo los programas para el empleo de las tecnologías de la información y comunicación (TIC's)
4. Desarrollando y fortaleciendo programas para inducir al aumento de la productividad y competitividad de los diversos sectores de la industria.

#### **Promover la accesibilidad al crédito industrial**

1. Estableciendo líneas de crédito con tasas preferenciales, para estimular la creación de actividades de la pequeña y mediana industria y de la microempresa y artesanía.

- 1.1. Impulso a la creación de mecanismos de control y garantía del crédito para los sectores de la pequeña, mediana, la microempresa y artesanía.
  - 1.2. Generación de acuerdos entre los organismos estatales, crediticios y las cámaras que representan a los diversos sectores industriales
2. Promoviendo iniciativas para garantizar el acceso al crédito a todos los sectores de la industria, a través de acuerdos entre el Estado a través de sus diferentes instituciones y las Cámaras representantes de cada uno de los sectores de la industria.
3. Impulsando la creación de líneas de crédito con tasas de interés especial para actividades de mejoramiento y modernización industrial, implementación tecnologías limpias y certificación de calidad.

### **Promover la inversión nacional y extranjera en el sector industrial**

1. Generando confianza al inversionista, brindándole estabilidad jurídica y un marco regulatorio claro
2. Proveyendo de infraestructura física y de servicios adecuada
3. Reduciendo del número de imposiciones tributarias, mediante mecanismos que permitan su integración
4. Impulsando y difundiendo los incentivos que el Estado brinda para desarrollar determinadas actividades industriales (Ley de Beneficios Tributarios para Nuevas Inversiones Productivas, etc.)

## **CAPITULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Habiendo finalizado el trabajo de tesis, que conllevó la investigación de la situación del sector industrial en el Ecuador, en el contexto jurídico, productivo y competitivo; y las oportunidades y desafíos frente a nuevos

escenarios como son los procesos de apertura económica y de manera especial la posibilidad de suscribir un Tratado de Libre Comercio (TLC), con los Estados Unidos; y estableciendo propuestas y acciones para superar las debilidades del sector y aprovechar las oportunidades que el TLC pudiera brindar al país; se presenta a continuación las conclusiones y recomendaciones a las que se ha llegado, fruto del desarrollo y análisis hecho, para la elaboración de este documento.

## **6. CONCLUSIONES**

- El Ecuador tiene un extenso marco jurídico; contando con una Constitución Política que es la plataforma que soporta todo este cuerpo legal, permitiendo situarse en nuevos y modernos escenarios; sin embargo, existen leyes y normativas obsoletas, desarticuladas e inconsistentes, que obstruyen el desarrollo y progreso de las diversas actividades del sector de la pequeña, mediana y gran industria.
- No existe información y divulgación suficiente, que permitan a los diversos sectores de la industria, y al personal interesado, tener acceso y conocimiento de la situación legal, normativa y los procedimientos y beneficios vigentes.
- La inestabilidad política y la gobernabilidad que atraviesa el Ecuador ha obstaculizado, el progreso de su industria, vital para el crecimiento y desarrollo de la economía de los países; sobre todo al tener la certeza de la enorme incidencia de este fenómeno, en el ingreso tardío al proceso de industrialización.
- La inseguridad jurídica, el incorrecto empleo de incentivos de fomento industrial y la deficiente infraestructura física y de servicios con la que cuenta el Ecuador, no alienta a la inversión nacional y extranjera a incursionar en este tipo de actividades productivas.
- La deficiente infraestructura técnico – educativa; el distanciamiento mantenido entre empresa universidad; la insuficiente especialización y



profesionalización en actividades de requerimiento prioritario en la industria; lo cual sumado a otros aspectos de carácter económicos y financiero que generan altos costos operativos; no permiten incrementar la productividad de los diversos sectores de la industria, principalmente la pequeña, mediana y microempresa.

- Los altos costos energéticos; la volatilidad y elevadas tasas de interés que impiden acceder al crédito especialmente a los pequeños empresarios, para modernización y reconversión productiva; sumada a una estructura industrial dependiente del paternalismo y proteccionismo estatal; los restringidos beneficios e incentivos para estas actividades; han contribuido negativamente en la deficiente productividad y competitividad industrial ecuatoriana; ocupando los indicadores más bajos a nivel mundial y Latinoamericano.
- La débil productividad y competitividad industrial, han llevado inclusive a ciertas empresas del sector, a convertirse en importador de productos terminados, a pesar de tener los recursos disponibles para su fabricación; como lo refleja la reducción de importaciones de materia prima industrial y el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo.
- En el Ecuador no existen estímulos suficientes, para encauzar al sector industrial a la obtención de certificaciones y cumplimiento de estándares internacionales referente a la calidad y medio ambiente; siendo por el contrario, difícil cumplir inclusive con la normativa y patrones nacionales, dificultando su competencia con sucursales extranjeras, en el mercado interno e imposibilitando acceder a los mercados externos.
- El sistema económico implementado con la Dolarización, ha permitido estabilizar la economía del país, mediante la estabilidad monetaria, bajando la inflación y eliminando los riesgos de las devaluaciones a través del sistema cambiario, permitiendo al sector industrial planificaciones a mediano y largo plazo; beneficiando también al

sector laboral, con salarios que no se verían afectados por fenómenos devaluatorios.

- La apertura comercial y los diversos mecanismos de la globalización, en donde se ubican los tratados de libre comercio, brindan la oportunidad al sector industrial y a los diversos sectores de la economía, a tomar iniciativas y acciones, para mejorar las condiciones productivas y competitivas, que permitan desempeñarse de manera óptima en el mercado tanto local como mundial.
- Las experiencias referentes a tratados de libre comercio de otros países latinoamericanos como Chile y México, con los Estados Unidos; aportan al criterio de que la liberalización comercial con reglas claras, permite reactivar y potenciar al aparato productivo de los países.
- La ingobernabilidad e inseguridad jurídica, se han convertido en el talón de Aquiles del Ecuador, obstaculizando la culminación de las negociaciones del TLC con los Estados Unidos. Debiendo señalar que Colombia y Perú con quienes inició las negociaciones en el 2004, finalizaron exitosamente el proceso con la suscripción del tratado.
- La suscripción del TLC, con los Estados Unidos, brindaría al Ecuador, no solo la oportunidad de impulsar el mejoramiento de su productividad y competitividad industrial, sino también, el aprovechamiento de sus ventajas comparativas. Estos aspectos efectuados de manera conjunta generarían un sinergismo positivo que fortalecería y agilizaría de manera significativa, los procesos de apertura comercial que se vienen desarrollando en el Ecuador.
- Si bien es cierto, existen diferentes mecanismos alternativos que pudieran reemplazar un TLC con los Estados Unidos, en el mismo marco de la apertura comercial, como es el caso de los acuerdos de complementación económica, otros TLC's con otros países, etc.; sin embargo, la suscripción del Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con Perú y Colombia, deja marginado al Ecuador y con el riesgo de disminuir las exportaciones de nuestros productos en uno de

nuestros principales mercados internacionales. Además tomando en cuenta la vecindad que tiene Colombia y Perú con el Ecuador, existe la posibilidad de que muchos artículos norteamericanos importados por esos países, se filtren por la frontera hacia el Ecuador como contrabando, con los consecuentes perjuicios económicos.

- Las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos, ha servido de marco referencial, para el TLC Andino, suscrito con Colombia y Perú; lo cual permite al Ecuador tener un conocimiento demarcatorio de las condiciones de negociación, lo cual es favorable, para la toma de decisiones previa su suscripción definitiva.
- El Ecuador en las negociaciones del TLC mantenidas con los Estados Unidos, tiene presentado como oferta de desgravación para productos industriales americanos, el otorgamiento de un acceso inmediato de hasta el 77% del volumen de comercio; lo cual significa que existe una clara aspiración de este sector para participar competitivamente en la búsqueda de nuevos mercados, aceptar reglas claras de competencia, la transferencia tecnológica y demás bondades que ofrecen estos mecanismos de globalización.

## **7. RECOMENDACIONES**

- Conforme lo manifestado en las acciones estratégicas propuestas, se debe fortalecer la institucionalidad del país, tanto de aquellas instituciones vinculadas con el desarrollo de la actividad industrial, su productividad y competitividad; así como con los organismos responsables de la expedición de leyes y regulaciones competentes en la materia, exigiendo la profesionalización y el perfil adecuado de quienes dirigen e integran esas instituciones.
- El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad MICIP y el Consejo Nacional para la reactivación de la Producción y Competitividad, deben insistir y estimular el interés de la

Comisión del Congreso Nacional, encargada del proceso, para revisión, análisis y puesta en agenda de discusión para debate definitivo, de los proyectos de leyes como la Ley del Sistema de Calidad y la Ley de Promoción y Defensa de la Libre Competencia. Dentro de este contexto, las instituciones de ejecutivo señaladas, también deberán mantener una preocupación permanente para el desarrollo de propuestas y proyectos ejecutables, programados, a corto, mediano y largo plazo, que impulsen el desarrollo y productividad del sector.

- El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, MICIP; la entidad operativa del Consejo Nacional para la reactivación de la Producción y Competitividad y las Cámaras representantes de los diversos sectores de la industria, deberán establecer mediante acuerdos, el desarrollo de programas anuales de capacitación y diseminación de información técnica, con el establecimiento de calendarios y presupuesto requerido; permitiendo de esta manera asegurar el cumplimiento de objetivos propuestos para mejorar la productividad y competitividad. El MICIP, en el mismo contexto, deberá establecer campañas informativas a los diversos sectores de la industria, referente al marco legal para desarrollo de actividades industriales y los incentivos y beneficios vigentes que otorgan.
- El Estado, debe establecer una política para robustecer la apertura comercial, e insertar adecuadamente al Ecuador en los procesos de globalización. La suscripción del TLC con los Estados Unidos, es uno de estos mecanismos, al cual el Ecuador debería acogerse; paralelamente se deberá buscar acuerdos de libre comercio con otros países que se presenten de interés para el Ecuador como la Unión Europea, etc.; sin dejar de lado las iniciativas de los acuerdos de complementación económica, especialmente con países con quienes presenta una rivalidad competitiva en cuanto a su producción.

- Para atraer la inversión extranjera, y orientarla a la actividad industrial principalmente manufacturera, que incremente la producción y generando mayores fuentes de empleo; se debe primeramente generar confianza al inversionista, vigorizando, la gobernabilidad y la estabilidad política y jurídica del país; a través de verdaderos acuerdos y pactos políticos, en defensa de los intereses y objetivos nacionales.
- Se debe establecer a la calidad, productividad y competitividad, como una política nacional permanente, la cual debe establecerse como un compromiso que deberá ser asumido por todos los gobernantes, quienes deberán orientar a la formulación de planes a mediano y largo plazo con programas anuales sostenidos, por lo tanto parte de su requerimiento financiero deberá contemplarse en el presupuesto del Estado.
- La pequeña, mediana y gran industria, deben buscar los mecanismos más adecuados para incrementar su productividad y competitividad, mediante la optimización de procesos, reduciendo perdidas, capacitando al personal operativo, utilizando eficientemente la energía, etc., y desvirtuando ilusorias concepciones que consideran a los altos costos de mano de obra, como un factor determinante de la pérdida de competitividad en el Ecuador, ya que los salarios en el país son bajos en relación a la capacidad adquisitiva y al costo de vida.
- Las diversas cámaras industriales del Ecuador, deben informar y hacer participes a todas las empresas agremiadas, la situación y estado del TLC, en lo referente al acceso a mercados industriales, tomando en cuenta que en acuerdo a las condiciones de negociación, se otorgaría un acceso inmediato de hasta el 77% del volumen de comercio a los productos industriales americanos.
- Respecto a la suscripción o no de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, se sugiere que, para evitar conflictos sociales y políticos, que vuelvan a repetir escenas anteriores; se convoque a consulta popular, aprovechando el proceso electoral de momento; de

tal forma que esto no transforme en un freno al desarrollo, para el siguiente gobierno y por el contrario, permita tomar las medidas necesarias para hacer frente a sus resultados. Además, en base a lo señalado, se debería, retomar y efectuar campañas informativas del TLC, sus objetivos, ventajas y desventajas; considerando la nueva postura de los Estados Unidos de continuar las negociaciones con el Ecuador, después de haber sido suspendidas en mayo de este año.

- Tomando en cuenta la dilatación de las negociaciones del TLC entre Ecuador y Estados Unidos, y el hecho de que este país ya suscribió un tratado de libre comercio con Perú y Colombia, se debería persuadir al Estado norteamericano, para que flexibilice su posición y decida otorgar la extensión del acuerdo ATPDEA, aspecto que permitiría dar tiempo suficiente, para que la población ecuatoriana, pueda tomar conocimiento de las bondades del TLC y los riesgos de la no suscripción del mismo. Además, considerando el peor escenario correspondiente a la no suscripción del TLC, el Ecuador deberá buscar medidas alternativas, como los acuerdos comerciales con otros países, siempre y cuando representen sus verdaderos intereses
- De no suscribirse el TLC con los Estados Unidos, el Ecuador deberá aplicar medidas estratégicas que permitan controlar y evitar la incursión de productos provenientes del tráfico ilegal de mercancías que pudieran pasar por las fronteras norte y sur, como consecuencia del TLC suscrito entre los Estados Unidos, con Colombia y Perú, aspecto que pudiera tener efectos negativos en la economía nacional.
- El Ecuador a través de su equipo negociador, deberá tomar atención de los diferentes Tratados de Libre Comercio suscritos entre Estados Unidos con los diferentes países latinoamericanos, como el caso de Chile, Colombia y Perú entre otros, a fin de establecer los límites demarcatorios, que permita determinar la factibilidad del TLC ecuatoriano norteamericano y alcanzar las mejores condiciones de negociación previa su suscripción definitiva.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **REGULACIONES**

1. Constitución Política del la República del Ecuador (1998), Registro Oficial No. 1, agosto 11, 1998.
2. Codificación de la Ley de Fomento Industrial (1971), Decreto Supremo No. 1414 Registro Oficial No. 319, Septiembre 28, 1971; Reformas incluidas al año 2004 (L 2004-33. Registro Oficial No. 303 / marzo 30, 2004).
3. Codificación de la Ley de Fomento de La Pequeña Industria (1973), Decreto Supremo no., 1 921, Registro Oficial No. 372, agosto 20, 1973. Reformas incluidas al año 1989 (Ley No. 26, Registro Oficial No. 200, mayo 30 de 1989).
4. Reglamento a la Codificación de la Ley de Fomento de La Pequeña Industria (1986). Decreto Ejecutivo No. 2303, Registro Oficial No. 549, Octubre 16, 1986.
5. Ley de Fomento Artesanal., Registro Oficial No. 446 del 29 de Mayo de 1986; Reformas incluidas al año 1997(Ley 12. Registro Oficial No. S-82, junio 9, 1997).

6. Ley de Régimen de Maquila. (1990). Publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 493, agosto 3, 1.990.
7. Reglamento a la Ley de Régimen de Maquila. (1990). Registro Oficial No. 553, octubre 31, 1990. Incluye reformas al año 1998 (Decreto No. 1613, Registro Oficial No. 365, junio 21, 1998).
8. Ley de Zonas Francas (1991), Ley no., 1. Registro Oficial No. 625, febrero 19, 1991. Incluye reformas al año 1999 (Registro Oficial, Suplemento 149, marzo 16, 1999).
9. Reglamento a la Ley de Zonas Francas (2002), Junio 27, 2002.
10. Codificación de la Ley de Fomento de Parques Industriales (2005), Ley 2005-01410, octubre 10, 2005.
11. Codificación de la Ley de Compañías (1999), Registro Oficial No. 312, Noviembre 5, 1999.
12. Ley de Comercio Exterior e Inversiones “LEXI” (1997), Ley No. 12, Registro Oficial, Suplemento No. 82 del 9 de Junio de 1997, incluye reformas al año 1999 (Ley No. 22, publicada en Registro Oficial No.156 , marzo 25, 1999).
13. Codificación del Código del Trabajo (1997), Codificación No. 000. Registro Oficial No. 162, Septiembre 29,1997. Incluye reformas al año 2000(Ley No. 000, Registro Oficial Suplemento 144, agosto 18, 2000).
14. Código Tributario (1975), Decreto Supremo No. 1016-A, diciembre 6, 1975. Incluye reformas al año 2001 (Ley 2001-41, Suplemento del Registro Oficial No.325, mayo 14, 2001).
15. Codificación Ley de Régimen Tributario Interno (2004), Codificación No. 2004-026, Ley No. 2004 - 026 – Registro Oficial, Suplemento. No. 463, noviembre 17, 2004.
16. Ley de Beneficios Tributarios para Nuevas Inversiones Productivas, Generación de Empleo y Prestación de Servicios (2005), Ley aprobada por el Congreso Nacional, octubre 12, 2005.
17. Ley de Propiedad Intelectual (1998), Ley No. 83, Registro Oficial No. 320, mayo 19, 1998.



18. Ley de Gestión Ambiental (1999), Ley No. 37 Registro Oficial No. 245, Julio 30 1999.

## **OTROS TRABAJOS DE INVESTIGACION**

19. Hernández, A. (1976). Análisis Crítico de la política de Fomento Industrial Frente a la Integración Andina. Trabajo de investigación individual. Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito, Ecuador.
20. Armijos, L. (1978). Ecuador: Breve enfoque de su economía, su desarrollo industrial y de su participación en el acuerdo subregional andino. Trabajo de investigación individual. Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito, Ecuador.
21. Ribadeneira, C. (1984). La evolución de la pequeña industria; su presente y su futuro en el desarrollo del ecuador. Trabajo de investigación individual. Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito, Ecuador.
22. Delgado, E. (1986). El desarrollo industrial del país, conveniencia o no de mantener el actual esquema de protección del sector. Trabajo de investigación individual. Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito, Ecuador.
23. Castro, R. (1988). El fomento de las exportaciones de la pequeña industria del ecuador. Requerimientos de los mercados externos. Trabajo de investigación individual. Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito, Ecuador.

## **LIBROS Y DOCUMENTOS DE INVESTIGACION**

24. Carate, E. y Fernández, G. (2004). Exportaciones del Ecuador a EE.UU. Algunos Elementos Para las Negociaciones Del TLC. Apuntes de Economía No. 43. Banco Central del Ecuador, marzo, 2004.

25. Baquero, M., Escobar B y Fernández G.(2003), La Maquila en el Ecuador: 1990 – 2002, Nota Técnica No. 72, Banco Central del Ecuador, septiembre, 2003.
26. Albaladejo, M. (2003). The Industrial Sector In Ecuador: A Preliminary Assessment. United Nations Industrial Development Organisation Strategic Research and Economics Branch. Oxford, USA, March, 2003.
27. Ministerio de Comercio Exterior Industrialización, Pesca y Competitividad MICIP (2004), Informe de Competitividad Industrial en el Ecuador, Julio 20004.
28. Acosta A. (2004), Breve Historia Económica del Ecuador, segunda edición, agosto 2004.
29. PETROECUADOR (2004), El Petróleo en el Ecuador, su historia y su importancia, Junio, 2004.
30. Centro de Estudios Latinoamericanos (2001), Evaluación de los Impactos Económicos y Sociales de las Políticas de Ajuste Estructural en el Ecuador 1982-1999, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, enero, 2001.
31. Vázquez L., Saltos N.(2005), Ecuador, su realidad 2005-2006, Fundación José Peralta, Quito, Ecuador, septiembre, 2005.
32. Banco Central del Ecuador (2002), Diagnostico y Sugerencias de Política Económica para elevar la Productividad y Competitividad de la Economía Ecuatoriana, Banco Central del Ecuador, julio, 2002.
33. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y competitividad MICIP (2005), Negocios en el Ecuador, Elementos del Costo País, Quito, Ecuador, noviembre, 2005.
34. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad MICIP (2002), Diagnóstico de la Pequeña y Mediana Industria, marzo, 2002.
35. Andrade L. (2005), Las Relaciones Ecuador-Estados Unidos en 25 años de democracia (1979-2004), FLACSO, Quito, Ecuador, 2005

36. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad MICIP (2005), El Tratado de Libre Comercio, Unidad de Información y Divulgación del TLC Edición e Investigación, Enero - Mayo 2005, Quito Ecuador.
37. Rivera H. (2002), Experiencia Empresarial La participación de los empleados: Fórmula para salir de la crisis, Conferencia presentada en la Asamblea Anual del Consejo de Escuelas de Administración, Porto Alegre, Brasil. 25 de octubre de 2002.
38. Pinto A. La Competitividad del Comercio Exterior y la Especialización Productiva en el Ecuador: 1970-1995, , Nota Técnica 29, Banco Central del Ecuador.
39. Miño H. (2000), Diagnostico Integral de la Situación de Competitividad del Ecuador, Presentación de la Metodología de Competitividad y la Construcción del Índice Global de Competitividad Documento 01 - MICIP- COMP, mayo 2000.
40. Carate E., Fernández G. (2004), Apuntes de Economía No. 23, Banco Central del Ecuador, Quito, Ecuador, marzo 2004.
41. Panchana P. (2001), Informe Indicadores de Competitividad: Ecuador, Proyecto Andino de Competitividad, Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), Ecuador, abril, 2001.
42. Cornelius P. (2002), Informe de Competitividad Global 2002, Foro Económico Mundial.
43. Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo Industrial. ONUDI (2002), Informe sobre el Desarrollo Industrial correspondiente a 2002/2003. Competir mediante la innovación y el aprendizaje. Viena, 2002.
44. United Nations Industrial Development Organization UNIDO (2004), Industrial Development Report 2004, Industrialization, Environment and the Millennium Development Goals in Sub-Saharan Africa, The new frontier in the fight against poverty, Vienna, 2004.

45. United Nations Industrial Development Organization UNIDO (2005), Industrial Development Report 2005, Capability building for catching-up Historical, empirical and policy dimensions, Vienna, 2005.
46. Banco Central del Ecuador BCE (2002), Boletín de Competitividad No. 1, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, junio, 2002.
47. Banco Central del Ecuador BCE (2002), Boletín de Competitividad No. 2, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, septiembre, 2002.
48. Banco Central del Ecuador BCE (2002), Boletín de Competitividad No. 3, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, diciembre, 2002.
49. Banco Central del Ecuador BCE (2003), Boletín de Competitividad No. 4, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, mayo, 2003.
50. Banco Central del Ecuador BCE (2003), Boletín de Competitividad No. 5, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, junio, 2003.
51. Banco Central del Ecuador BCE (2003), Boletín de Competitividad No. 6, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, diciembre, 2003.
52. Banco Central del Ecuador BCE (2004), Boletín de Competitividad No. 7, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, mayo, 2004.
53. Banco Central del Ecuador BCE (2004), Informe Anual 2004, Boletín de Competitividad, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, 2004.
54. Banco Central del Ecuador BCE (2005), Boletín de Competitividad No. 12, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, agosto, 2005.

55. Banco Central del Ecuador BCE (2005), Boletín de Competitividad No. 13, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, octubre, 2005.
56. Banco Central del Ecuador BCE (2006), Boletín de Competitividad No. 14, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, III Trimestre del 2005.
57. Banco Central del Ecuador BCE (2006), Boletín de Competitividad No. 15, Consejo Nacional de Competitividad CNC, Quito, Ecuador, IV Trimestre del 2005.
58. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2006), Boletín Mensual de Comercio Exterior No. 35 - diciembre 2005, Perú, febrero, 2006.
59. PROEXPORT (2006), Informe de Tendencias: Comportamiento de las Exportaciones Colombianas, Colombia, marzo, 2006.

## **SEMINARIOS Y CONFERENCIAS**

60. Frixione c. (2006), "La Capacidad Empresarial", Instituto de Altos Estudios Nacionales, Quito, Ecuador, abril 2006.
61. Eguez, P. (2005). Seminario Iberoamericano de Micro - Pequeña y Mediana Empresa y Reunión Anual Del Programa IBERPYME. "el papel de la CAPEIPI en la construcción y ejecución de políticas publicas de apoyo a la MIPYME del Ecuador". mayo, 2005.
62. Eguez, P. (2005). Las Pymes Ecuatorianas: Producción, Capacidad de Exportación y Programas de Apoyo". junio, 9 de 2005. Presentación realizada en la Décima Ronda de Negociaciones, Guayaquil.

## **PAGINAS WEB**

64. La industrialización y el empresario, [www.monografias.com](http://www.monografias.com) (En red, febrero de 2006).

65. Historia del Ecuador, Universidad Andina Simón Bolívar, del Taller de Estudios Históricos y del Diario La Hora <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/historia/historia7.htm>. (En red, febrero de 2006).
66. La Productividad, Jiménez J., Castro A., Brenes C., [www.monografias.com](http://www.monografias.com) (En red, febrero de 2006).
67. Cámara de industriales de Pichincha. (2005). **Avances TLC: Obstáculos Técnicos al Comercio**, [http://www.cip.org.ec/paginas/des\\_indus\\_noti.htm](http://www.cip.org.ec/paginas/des_indus_noti.htm). (En red, noviembre 4 de 2005).
68. Cámara de la Pequeña Industria. (2005). Ecuador: El desafío es el TLC y el reto asociarse, <http://www.pequenaindustria.com/news.asp?ID=20>. (En red, noviembre 4 de 2005).
69. Tratado de Libre Comercio, Unidad de Información y Divulgación del TLC, [www.tlc.gov.ec](http://www.tlc.gov.ec), enero - mayo 2005.
70. Noticias, Radio Cooperativa, Jueves 4 de mayo de 2006, [http://www.cooperativa.cl/p4\\_noticias/antialone.html?page=http://www.cooperativa.cl/p4\\_noticias/site/artic/20050107/pags/20050107141446.html](http://www.cooperativa.cl/p4_noticias/antialone.html?page=http://www.cooperativa.cl/p4_noticias/site/artic/20050107/pags/20050107141446.html), tomado el 17/05/2006.
71. Texto Preliminar del TLC Colombia – EE.UU., [www.tlc.gov.co](http://www.tlc.gov.co), mayo 10 de 2006.
72. Superintendencia de compañías, [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec), 11/08/2006
73. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización Pesca y Competitividad, <http://www.micip.gov.ec>
74. Comité Empresarial Ecuatoriano, <http://www.comiteempresarial.org>
75. Consejo Nacional, para la Reactivación de la Producción y Competitividad, <http://www.ecuadorcompite.gov.ec>
76. Banco Central del Ecuador, <http://www.bce.fin.ec>.